المحامي

محمد مسعود العجمي

كيف نجح هؤلاء ؟

نماذج واقعية للتفوق البشري

(تجارب عالمية)

الجزء الأول

❖ كيف نجح هؤلاء ؟

❖ محمد مسعود العجمي

❖ الطبعة الأولى - الكويت ١٩٩٧م

❖ طبع على نفقة المؤلف

❖ للمراسلات :

ص.ب 333 هدية - الكويت 54852

هاتف : 2438350 (965)

4331650

9139632

فاكس : 2438358

4331650

بسم الله الرحمن الرحيم

إهـــداء

قال تعالى :

لَّقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ ٱللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُواْ ٱللَّهَ
وَٱلْيَوْمَ ٱلْأَخِرَ وَذَكَرَ ٱللَّهَ كَثِيرًا ﴿٢١﴾

تقديم

د. نجيب الرفاعي

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على إمام الناجحين محمد ﷺ.

جاء هذا الكتاب النافع بين يديك، في وقت نحن في أمس الحاجة لأفكاره. جاء - هذا الكتاب - ليعطيك خلاصة تجارب الناجحين في الحياة. تحتاج أن تقرأه بعناية، ولربما يجب أن تقرأه مرات عديدة.

لتحقيق الفائدة منه، يمكنك أن تنتقي بعض المواقف التي تمس حياتك أو تكون قريبة نمها، لتأخذ من هذه المواقف الفوائد والعبر.

قراءتك لهذا الكتاب هي برمجة عقلية إيجابية، بالتأكيد وبإذن الله، سوف تكتسب مهارات وتحقق أهدافاً طالما سعيت وراءها.

إن سر نجاح الناجحين في هذه الحياة، ذلك إنهم يقلدون الناجحين، هذا التقليد قد يأتي من نفحة من قصة أو بيت من الشعر أو حتى كلمة.

قال ربيد بن الحارث: سمعتُ كلمة فنفعني الله بها ثلاثين سنة.

جزى الله، مؤلف هذا الكتاب الأخ محمد العجمي خير الجزاء على هذا الجهد الطيب المبذول.

مقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله

النجاح عادة ويمكن صناعته! وفي علم البرمجة اللغوية للذهن، هناك قاعدة عظيمة مفادها، بامكانك أن تفعل ما يمكن أن يفعله غيرك إذا قمت بما يقومون به، وبذلت من الجهد والوقت ما بذلوه.

إن أقرب طريق للنجاح هو تقليد الناجحين وتتبع أثرهم واتخاذ (استراتيجية) نجاحهم، نبراساً ينير ظلمة الدرب ويقود إلى الهدف المنشود.

كيف نٌجح هؤلاء؟

كيف شَقّوا طريقهم - رغم الصعاب - إلى النجاح؟

ما مقومات ذلك الإنجاز؟

لا شك أن هناك مقومات وخصائص ودعائم، عامة وراء هذا النجاح، إضاة إلى ما يؤهلهم من صفات خاصة.

ويأتي هذا الكتاب [كيف نجح هؤلاء] استكمالاً لسلسلة من الكتابات والبحوث والدراسات التي تركز على ضرورة الاهتمام ببرمجة العقل (الباطن) إيجابياً وتهيئة (الذهن) لبناء شخصية إيجابية واثقة، خالية من السلبيات وإلقاء الضوء على قواعد وأُسس التفوق البشري بدأتها بكتاب [كن **إيجابياً**

تفاعل مع الحياة] ويأتي توأماً لكتاب **[كن ناجحاً!]** والذي سيصدر مع هذا الكتاب إن شاء الله، ومقدمة لسلسلة من الكتب المماثلة للهدف والغاية.

وستجد عزيزي القارئ في هذا الكتاب (الجزء الأول) نماذج لأشخاص ناجحين في حياتهم ومواقفهم، وستكتشف - بفطنتك - عوامل وأسباب نجاح كل واحد منهم، وقد عمدت إلى تنوع القصص لإثراء تجاربك وتزويدك بمقومات مختلفة. ويأتي اختيار هذه القصص - رغم وجود قصص أخرى - لقناعتي بقدرتها على تحقيق الهدف المنشود. ويحتوي الجزء الثاني من هذا الكتاب على نماذج لشخصيات محلية وعربية تعيش بيننا، وصل كل منهم إلى قمة النجاح ليصبح مفخرة ونموذج يجب الإقتداء به.

مرة أخرى، أدعوك عزيزي القارئ، لمشاركتي برأيك وبما تشعر به أو تسمعه أو يقع تحت يديك من قصص تعكس الإيجابية والنجاح والتفوق البشري وذلك على عنوان المراسلة في هذا الكتاب.

حدد أهدافك بدقة*

في عام ١٩١٠، كان شخصان يقتسمان غرفة متواضعة في أحد الفنادق الرخيصة بمدينة نيويورك. كان أحد هذين الشخصين هو «ديل كارنيجي»، وهو يومئذ شاب حالم النظرات قادم لتوه من مزارع الذرة بولاية ميسوري، ليدرس فن التمثيل في «الأكاديمية الأمريكية للفن المسرحي». أما الشخص الآخر فكان صبياً ريفياً من «ماساشوتس»، يدعى «ج. ف. هويتني».

وحدثني ديل كارنيجي، فيما بعد، عن زميله في غرفته، فقال إنه بدأ حياته في الحقل. ولم يكن هناك ما يفرقه عن غيره من المزارعين سوى شيء واحد.. أتدرين ما هو؟.. رغبة جامحة في أن يصبح رئيسا لإحدى الشركات الكبرى!

وكانت أول وظيفة التحق بها «هويتني» وظيفة كاتب حسابات في فرع للتجزئة تابع لأحد المخازن المسلسلة التي تبيع المواد الغذائية. وبرغم هذه الوظيفة المتواضعة، فإنه لم تخمد له قط رغبة في الإلمام بنواحي العمل ظاهرها وخافيها. وحدت به هذه الرغبة إلى أن يستغل الأوقات

(*) من كتاب إدفعي زوجك إلى النجاح ص١٣-١٤.

المخصصة لغذائه في العمل بفروع الجملة بغير مقابل!.. فلما خلت وظيفة أرقى من تلك التي يشغلها، رشحه لها رؤساؤه الذين كانوا يلمسون جده واجتهاده.

وانتقل هويتني من وظيفة كاتب حسابات إلى وظيفة بائع، ثم إلى وظيفة رئيس متجر، ثم إلى وظيفة رئيس سلسلة من المتاجر.. ومضت السنون وهو يُرَّقى من وظيفة إلى التي تعلوها.

وصادفته هزائم وخيبات ولا شك.. فقد انتهى به الأمر ذات مرة، في إحدى الشركات التي عمل بها، إلى حلقة مفرغة، وألفى نفسه لا يستطيع التقدم خطوة واحدة، إذ كانت المناصب العليا في الشركة وقفا على أقارب رئيس الشركة!

على أنه برغم هذا كله لم يغب عن ناظريه الأمل الذي عوَّلَ على تحقيقه.. حتى حققه أخيرا عندما تربع على رئاسة شركة «بيتش نات» لحزم البضائع.. بل لقد حقق أكثر من ذلك، إذ ما لبث أن أسس شركة «بلومون» للجبن التي اندمجت فيما بعد مع شركة «كرافت».

إذن فلم يكن الصبي الريفي الذي حَدَّثَ شريكه في الغرفة قائلا: «سأصبح ذات يوم رئيس شركة كبرى».. لم يكن حالماً ولا متوهماً وإنما كان يتكلم عن اعتقاد داخلي.. فقد حدد لنفسه هدفا، وأوجد في نفسه الدافع، ثم مضى قدما في طريق الهدف.

كما تفكرون.. تكونون*

يروي «فرانك هويلي» من أهالي «سانت بول» بولاية مينسوتا قصته قائلا:

«كنت أقلق من أجل كل شيء.. من أجل نحافتي، ومن أجل تساقط شعر رأسي، وكنت أخشى ألا أستطيع الزواج من الفتاة التي أريدها، ألّا أحيا الحياة التي أشتهيها، وكنت أقلق من أجل الأثر الذي أتركه في الناس، ومن أجل ظني أنني مصاب بقرحة في المعدة، ولم أستطع الاستمرار في عملي فتركته، وازداد بي التوتر حتى غدوت كمرجل يغلي وما له من صمام أمان، ثم آن للمرجل أن ينفجر فانفجر وأصبت بانهيار عصبي.. وأسأل الله أن يقيك الانهيار العصبي، ، فما من ألم يداني في قسوته ومرارته، الألم العاصف الناشىء من توتر الأعصاب.

وكان الانهيار العصبي الذي أصابني من الشدة بحيث لم أستطع أن أكلم أحدا حتى من أهلي، ولم تعد لي سيطرة على أفكاري، بل كان يتملكني خوف قاتل، حتى كنت أهب فزعاً لأقل صوت أسمعه، وتجنبت الناس جميعا،

(*) من كتاب دع القلق واستمتع بالحياة، ص٢٠٢-٢٠٤.

وأصبحت أنفجر باكياً بين الحين والحين بغير سبب على الإطلاق.

كانت أيامي المتوالية في ذلك الوقت مِحناً متوالية، وأحسست أن البشر جميعا بل، العناية الإلهية أيضا قد تخلت عني، حتى لقد خطر لي أن أقفز إلى النهر، فأضع حداً لهذا العذاب..

غير إنني قررت عوضا عن الانتحار أن أرحل إلى فلوريدا، مؤملا أن أجد العون في اختلاف المناظر، فلما ارتقيت درجات القطار، سَلَّمَني أبي مظروفا وأوصاني ألا أفتحه حتى أصل إلى فلوريدا، ووطئت قدماي أرض فلوريدا في أوج موسم الاصطياف، فلم أهتد إلى غرفة واحدة خالية في فندق، ثم وفقت أخيراً إلى غرفة داخل جراج، وحاولت بعد ذلك أن ألتحق بعمل على باخرة شحن تعمل خارج ميامي ولكني لم أوفق، ومن ثم كنت أقضي الوقت كله على الشاطىء. لقد عانيت في فلوريدا بؤسا أشد مما عانيت في بلدتي، وفتحت المظروف الذي أعطانيه والدي وقرأت فيه:

«ولدي إنك الآن على بعد ألف وخمسمائة ميل من بيتك، ومع ذلك لست تحس فارقاً بين الحالتين هنا وهناك أليس كذلك؟ أنا أعلم أن الأمر كذلك، لأنك أخذت معك عبر هذه المسافة الشاسعة الشيء الوحيد الذي هو مَرَّدُ كل

ما تعانيه، ذلك هو نفسك، لا آفة البتة بجسمك أو عقلك، ولا شيء من التجارب التي واجهتها قد تردت بك إلى هذه الهوة السحيقة من الشقاء، وإنما الذي تردى بك هو الاتجاه الذهني الذي واجهت به هذه التجارب، فكما يفكر المرء يكون.. فمتى أدركت ذلك يا بني عد إلى بيتك وأهلك، فإنك يومئذ قد شفيت».

ولقد هاجني خطاب والدي وأغضبني، فما كنت أبغي منه النصح والإرشاد وإنما كنت أطمع في الشفقة والعطف والرثاء، بل وصل بي الغضب إلى حد أن قررت ألا أعود إلى البيت قط، وفي تلك الليلة، وبينما كنت أذرع أحد شوارع ميامي، صادفت كنيسة في طريقي تقام فيها الصلوات، ولم تكن لي وجهة معينة، فقد وجدتني منساقا إلى داخلها لأستمع إلى المواعظ الدينية التي تلقى، وكان عنوانها «هذا الذي يقهر نفسه أعظم من ذاك الذي يفتح مدينة» وكأنما كان جلوسي في معبد من معابد الله، وإنصاتي إلى الأفكار نفسها التي ضمنها أبي خطابه تقال بصيغة أخرى، بمثابة ممحاة محت الاضطراب الذي طغى على عقلي، فقد وسعني في تلك اللحظة أن أفكر تفكيراً متزناً للمرة الأولى في حياتي، ولقد هالني إذ ذاك أن أرى نفسي على حقيقتها.. نعم.. لقد كنت أريد أن أغير الدنيا وما عليها، في حين أن الشيء الوحيد الذي كان في أشد الحاجة إلى التغيير هو تفكيري واتجاه ذهني.

وفي اليوم التالي حزمت أمتعتي وسرت شطر بلدتي، ولم يمض أسبوع بعد ذلك حتى عدت إلى عملي ثم لم تمض بضعة أشهر حتى تزوجت من الفتاة التي خشيت أن أفقدها، وأنا الآن رب أسرة سعيدة مؤلفة من زوجتي وخمسة أبناء، لقد لطف الله بي مادياً ومعنوياً وأخرجني من هذه المحنة بسلام وفي الوقت الذي داهمني فيه الانهيار العصبي كنت أشتغل حارسا ليليا أرأس ثمانية عشر عاملا، أما اليوم فأنا أُشرف على مصنع لإنتاج الكرتون وأرأس أكثر من أربعمائة وخمسين عاملا. إن الحياة لتبدو الآن أمتع وأجمل، وإذا حاول الآن شيء من القلق أن يتسرب إلى نفسي - كما فعل مع كل نفس - فإني أقول لنفسي:

«اضبط اتجاهك الذهني وزنه، وسوف يسير كل شيء على ما يرام...»

لا يسعني إلا أن أغبط نفسي مخلصا على أنني أصبت بالانهيار العصبي، فقد تعلمت مدى سيطرة عقولنا على أجسامنا.. وفي استطاعتي الآن أن أستنهض أفكاري إلى العمل في صالحي، كما أنني أدري الآن أن والدي كان على حق حين قال: «إن التجارب ليست هي سر مرضي، وإنما موقفي منها واتجاهي الذهني حيالها هما سر ما ألمَّ بي».

* * *

كن متفائلاً*

[عرفت «هارولد أبوت» من سنوات عدة - وهو من أهل مدينة «وب» بولاية ميسوري - إذ لبث مديراً لبرامج محاضراتي أمداً طويلاً. وقد التقيت به ذات يوم في مدينة كانساس فأقلني بسيارته. وخلال الطريق إلى مزرعتي في بلدة بلتون، بولاية ميسوري، سألته كيف يتجنب القلق، فروى لي قصة مثيرة لن أنساها ما حييت. قال:

في ذات يوم ربيع عام ١٩٣٤، كنت أسير في شارع «دوفرتي» الغربي بمدينة «وب» فرأيت منظرا أذاب كل ما كنت أعانيه من قلق. ولم يستغرق المشهد سوى عشر ثوان، ولكنني تعلمت في خلال هذه الثواني العشر من فن الحياة، أكثر مما تعلمت في عشرة أعوام. وكنت في خلال العامين السابقين لهذا الحادث أدير محلاً للبقالة افتتحته في مدينة وب... وقد باءت تجارتي بالكساد، وفقدت فيها كل ماادخرته من مال، بل عمدت، فوق ذلك إلى الاستدانة حتى لقد استغرق تسديد ديوني أكثر من سبعة أعوام، وكنت قد أغلقت محل البقالة، قبل ذلك الحادث بأسبوع، وفي يوم الحادث كنت متجها إلى أحد المصارف لأقترض شيئا من المال يعينني على الذهاب إلى مدينة كانساس، للبحث

(*) من كتاب «دع القلق وابدأ الحياة» ص١٧٥-١٧٦.

عن عمل فيها وبينما أنا أسير في الطريق ذاهلاً شارد البال، قد داخلني اليأس، وأوشك الإيمان أن يفارقني. إذ رأيت رجلاً مبتور الساقين يريد أن يعبر الطريق.. كان يجلس على عارضة خشبية مزودة بعجلات صغيرة وكان يستعين على تسيير هذه العارضة بيديه اللتين أمسك بكلتيهما قطعتين من الخشب يستند بهما إلى أرض الشارع لدفع العارضة الخشبية إلى الأمام.. التقيت به بعد أن عبر الشارع، وكان ينوي رفع العارضة الخشبية التي يجلس عليها ليعتلي الطوار. فلما أصبح فوق الطوار، وأدار العارضة الخشبية ليمضي في سبيله، التقت عيناه بعيني فابتسم لي ابتسامة عريضة مشرقة، ثم قال:

«أسعدت صباحاً يا سيدي، إنه يوم جميل، أليس كذلك؟» وإذ وقفت متطلعا إلى هذا الرجل أدركت كم أنا موفور الثراء! فإن لي ساقين، وأستطيع أن أمشي! وخجلت مما كنت أستشعره من الرثاء لنفسي، وحدثت نفسي قائلا: «إذا كان هذا الرجل يسعه أن يكون سعيداً، مرحاً، ممتلئاً ثقة بنفسه مع فقد ساقيه، فأولى بي أن أتصف بهذه الصفات ولي ساقان»!. وكنت قد انتويت أن أقترض من المصرف مائة دولار، ولكني إذ ذاك واتتني الشجاعة فطلبت مائتين. كما فكرت في أن أقول للمشرفين على المصرف أنني ذاهب إلى كانساس «لأحاول» الحصول على عمل، ولكني بعد هذا قلت لهم أنني ذاهب إلى كانساس «للحصول» على عمل. ولقد حصلت على القرض، وحصلت على العمل!]

نفحةٌ إيمانيةٌ*

«كنت أشتغل ببيع الكتب لحساب إحدى المؤسسات. وكنت خبيراً بعملي، مدرباً عليه. فقبل أن أقصد إلى عميل لأبيعه كتبي، كنت أجمع المعلومات عن مركزه الاجتماعي، وطبيعة عمله، ونوع هواياته، فإذا قابلته استخدمت المعلومات التي جمعتها بحنكة ومهارة ولكن شيئا ما كان يجري على غير ما يرام، فإنني نادراً ما أفلحت في مهمتي!

وتولاني اليأس، وزدت جهدي ضعفا أو ضعفين، ولكن مبيعاتي لم تكن تكفي لتغطية نفقاتي. واجتاحني خوف داخلي وأصبحت أخشى مقابلة العملاء، فإذا حدث أن ذهبت إلى مكتب عميل، استبد بي هذا الخوف الداخلي حتى لأذرع المنطقة التي يسكن فيها العميل، جيئة وذهابا أفكر وأتدبر قبل أن أقدم، فإذا استنفدت معظم شجاعتي، وإرادتي في هذا التجول، عدت أدراجي إلى مكتب العميل، وطرقت بابه على وجل، وأنا أدعو الله ألا يكون موجودا!

وهددتني المؤسسة التي أشتغل لحسابها بأنها ستكف عن توريد الكتب إليّ ما لم أزد مبيعاتي. وأرسلتْ إليّ

(*) دع القلق وأبدأ الحياة ص ٢٢٧.

زوجتي التي تركتها ورائي حين ارتحلت عن بلدي، تضرع إليّ أنْ أمدها بالمال لتسدد حساب البقال، وتمسك رمقها ورمق أبنائي الثلاثة. وعصف بي القلق، وازداد يأسي يوما بعد يوم، ولم أدر ماذا أفعل.. كنت قبل ذلك قد أغلقت مكتب المحاماة في بلدتي، ثم رأيت أني قد فشلت في عملي الجديد، ولم أعد أجد من المال ما أدفع به أجر الفندق الذي أنزل فيه. بل لم أعد أجد أجر السفر لأعود أدراجي إلى موطني، وحتى لو وجدت المال، لما أسعفتني شجاعتي بالعودة إلى بلدي ومواجهة أهلي بعد أن منيت بخسران مبين.

وذات يوم من تلك الأيام السوداء، عدت إلى غرفتي بالفندق محطماً، كسير الفؤاد، مكتئباً، فلم أجد لدي ما أطعمه سوى زجاجة من اللبن الساخن. وأدركت في تلك الليلة لماذا يقدم بعض الناس على فتح نوافذ منازلهم ثم يقذفون بأنفسهم منها.. وكنت جديرا بأن أحذو حذوهم في تلك الليلة لو أنني أوتيت بعض الشجاعة! ثم خطر لي أن أتجه إلى الله، وأبثه شكواي. فرحت أصلي، وأضرع إليه، سبحانه، أن ينير بصيرتي، ويسدد خطايَ في هذا الظلام الكثيف الذي يكتنفني من كل جانب، وأن يوفقني في عملي عسى أن أجد من المال ما يمسك رمق زوجتي وأولادي.

وما أن فرغت من صلاتي حتى حدثت معجزة!.. فقد زال عني توتر أعصابي، وتلاشت مخاوفي، وانقضى قلقي، واستشعرت شجاعة، وأملاً، وإيماناً.

وبرغم أنه لم يكن لدي من المال ما أسدد به أجر الفندق، أو أسد رمقي، فقد أحسست بالسعادة وآويت إلى فراشي، فنمت نوما هادئا عميقا لأول مرة منذ أعوام.

وفي صباح اليوم التالي، ألفيت نفسي أندفع إندفاعا إلى مكاتب العملاء. ودنوت من مكتب العميل الأول وطرقت بابه بيد ثابتة لا ترتجف. وإذ دلفت إلى المكتب قلت للعميل وأنا رافع الرأس، واضح النبرات، مشرق الوجه: «أسعدت صباحا يا مستر سميث.. أنا «جون أنطوني» مندوب «الشركة الأمريكية للكتب القانونية». وأجاب العميل مبتسما بدوره وهو ينهض عن كرسيه مصافحا: «نعم. نعم. أنا مسرور برؤياك، تفضل بالجلوس». وعقدت في ذلك اليوم من الصفقات أكثر مما كنت أعقد في أسبوع كامل! وعدت أدراجي في المساء فخورا مزهوا كالبطل الظافر. لقد أحسست كأنني خلقت من جديد، والحق أنني كنت خلقاً جديداً، لأنني اتخذت اتجاهاً ذهنياً جديداً. ومنذ ذلك اليوم اتخذت صفقاتي طريقها نحو القمة.

«لقد خلقت، في تلك الليلة الظلماء - التي مضى عليها الآن واحد وعشرون عاما - خلقاً جديداً في فندق صغير ببلدةِ «أماريللو» بولاية تكساس، لأنني وعيت الرابطة التي تربطني بالله - سبحانه وتعالى - فما أسهل أن يُهزم الرجل الذي يقاتل بمفرده، أما الرجل الذي يتخذ الله سندا ونصيرا فلن يُهزم أبدا».

* * *

ضع حداً أقصى للألم.. وللخسارة

يقول ديل كارنجي: حين بلغت الثلاثين من عمري، قررت أن أنفق ما بقي من حياتي في كتابة القصص، كنت أود أن أكون مثل «فرانك توريس» أو «جاك لندن» أو «توماس هاردي» وكنت متلهفاً على تحقيق هذه الرغبة حتى أنني ارتحلت إلى أوروبا ومعي قليل من الدولارات - أثناء الأزمة الاقتصادية التي أعقبت الحرب الأولى - وقضيت في أوروبا عامين أكتب قصتي الأولى، وأسميتها «عاصفة ثلجية» (The Blizzarb) والحقيقة أن العنوان جاء مصداقاً للسان الحال، فقد استقبل الناشرون قصتي تلك وهم أبرد من أعتى العواصف الثلجية! وعندما أنهى إليّ الناشر الذي قصدت إليه أن قصتي تافهة لا قيمة لها، وأنني محروم من الموهبة القصصية ونعمة الخيال، كاد قلبي يتوقف عن الخفقان. وخرجت من مكتبه مشتت الفكر، وأحسست كأنني واقف على مفترق طرق الحياة، وأن عليّ أن أتخذ أخطر قرار في حياتي: أي الطُرق أسلك؟ وماذا أفعل؟ ومرت أسابيع قبل أن أفيق من ذهولي. ولم أكن في ذلك الوقت قد سمعت بمبدأ «الحد الأقصى للخسارة» ولكنني إذ أرجع النظر في موقفي ذاك، أرى أنني عملت وفقا لهذا المبدأ تماماً، فقد نظرت إلى العامين الذين قضيتهما في كتابة قصتي الأولى كما ينبغي أن أنظر إليهما: أي على أنهما تجربة مشرفة. ومن هنا بدأت السير: عدت إلى

مهنتي الأولى، أي تعليم البالغين، وكتابة التراجم، وتأليف الكتب كهذا الكتاب الذي بين يديك، في أوقات فراغي.

فهل تراني مسرورا لإتخاذ هذا القرار؟ بلى! وإني ليستخفني السرور متى عادت بي الذاكرة إلى الوقت الذي اتخذت فيه هذا القرار، حتى لأكاد أرقص طربا.. وفي وسعي أن أقول مخلصاً: أنني لم أضيع لحظة واحدة في الندم على أنني لم أصبح مثل «توماس هاردي»!

■ ■ ■

[وأذكر امرأة أخرى استمرت فترة خطبتها عدة سنوات، ولكنها لم تتطور إلى الهدف المنشود وهو الزواج. ذلك أنها عاشت طيلة هذه المدة على أمل أن تتغير طباع خطيبها، بينما كان من الواضح أن هذا التغيُّر لن يحدث. وعندما ناقشتها ملياً حول سبب امتناعها عن الإقدام على فسخ خطوبتها، تبين لي أنها تخاف من أن تبقى عزباء، وأن عليها حينئذ أن تبحث عن خطيب آخر وتبدأ مشواراً جديداً مما سيكون مؤلما لها. وها نحن مرة أخرى أمام الخوف من الإقدام طواعية على اقتحام المواقف المؤلمة الآنية. ولهذا ظَلَّتْ تقاسي خلال ثلاث سنوات آلاماً أكبر من تلك التي كانت ستواجهها لو أنها فسخت الخطبة. فقد كان من المحتمل أن تسعد بزواجها من شخص آخر، أو على أقل تقدير، وجدت شخصاً أفضل منه].

■ ■ ■

[وهناك سيدة ثالثة ظَلَّت مترددة لخمس سنوات في الانفصال عن زوجها، وكان تبريرها لهذا التردد هو أنها ستشعر بالذنب لأن طلبها الانفصال سيؤلمه، بالإضافة إلى أنها كانت منزعجة من أن طلاقها سيحقق نبوءة أمها بأن زواجها لن يستمر، وبأنها كانت حمقاء في اختيارها. ولكي تثبت لأمها خطأ النبوءة، ظلت تقاسي الأمرين طيلة هذه السنين مخافة أن تشمت بها أمها فتكتم ضحكتها وهي تقول: «ألم أقل لك ذلك؟»].

■ ■ ■

يقول تشارلس روبرت:

«حضرت من تكساس إلى نيويورك ومعي عشرون ألف دولار، أعطاها لي بعض أصدقائي لاستثمارها في سوق الأوراق المالية. وكنت أعتقد أنني عليم بدخائل السوق، وأقف على بواطنها، ولكنني خسرت كل المال الذي أحمله! نعم، لقد ربحت بعض الصفقات ولكن الأمر انتهى بي إلى الخسارة الشاملة.

لم أكن لأبالي بضياع أموالي الخاصة، ولكنني استشعرت الأسف الشديد لضياع أموال لأصدقائي - برغم أنهم من الثراء بحيث لا تزعزعهم خسارة كهذه - وعملت ألف حساب لمواجهة أصدقائي بعد أن بددت أموالهم،

ولكنهم - لفرط دهشتي - تقبلوا الأمر بروح الرياضي الذي لا تنال منه الهزيمة.

كانت مضاربتي في السوق تسير وفق المبدأ القائل «كل شيء أو لا شيء». وكنت أعتمد في المضاربة على الحظ، وعلى آراء ذوي الخبرة، فلما انتهيت إلى الخسارة السالفة الذكر، جعلت أُمعِن الفكر في الأخطاء التي وقعت فيها، وعملتُ على تلافيها قبل أن أقفل راجعا إلى السوق مرة أخرى، وسعيت حتى تعرفت على أنجح مضارب في البورصة عرفه العالم، وهو «برنون كاسلتز». وظننت أن في استطاعتي أخذ الخبرة منه، فقد كان ربحه يتزايد سنة بعدأخرى، مما يحمل على الظن بأن مثل هذا النجاح المتكرر ليس وليد الحظ وحده.

وبعد أن سألني برنون بضعة أسئلة عن الطريقة التي أضارب بها، أنهى إليّ ما أحسبه أهم مبدأ في المضاربة، وفي التجارة على العموم. قال: «إنني أقرر حداً أقصى للخسارة في كل صفقة أعقدها. فإذا اشتريت - مثلا - أسهما قيمة كل منها خمسون دولارا، أضع في التو حداً أقصى للخسارة مقدارهما خمسة دولارات في كل سهم، أي أنه متى هبطت قيمة السهم بمقدار خمسة دولارات، فإنني أبيعه في الحال ولا أنتظر أكثر من ذلك ممنياً النفس بأن قيمة السهم قد تعود فترتفع. فإذا اتبعت هذه الطريقة

وخسرت في نصف صفقاتك، وربحت في نصفها الآخر فثِق أنك رابح آخر الأمر، لأنك لا تخسر إلا مبلغا ضئيلاً هو الذي جعلته حدا أقصى لخسارتك، وهذه الخسارة المحدودة يمكن لأرباحك في نصف صفقاتك أن تغطيها بسهولة». وقد عملت بهذا المبدأ في التو، ومازلت أعمل به الآن. والحقيقة أنه وفر لي ولعملائي آلاف الدولارات.

ثم لم ينقض وقت طويل حتى أدركت أن مبدأ وضع «حد أقصى» للخسارة لا تقتصر فائدته على أسواق التجارة والمضاربة وحسب، بل تتعداها إلى المشكلات الشخصية أيضا.. مثال ذلك أنني اعتدت انتظار صديق لي لنتغدى معا في أحد المطاعم. ولكنه قلما كان يحضر في موعده، فكنت أُضيع في انتظاره نصف الوقت المخصص لغذائي، وأخيرا قلت له: «اسمع يا صديقي. إن الحد الأقصى الذي قرَّرْته لانتظارك هو عشر دقائق بعد الموعد المحدد، فإذا حضرت بعد هذه الدقائق العشرة فلن تجدني في إنتظارك».

* * *

لا تقبل شفقة الآخرين*

هناك شاب بريطاني رسام كان يعتبر في طليعة الفنانين قبيل الحرب العالمية الثانية، فلما اندلعت نيران الحرب كان طيارا في إحدى قاذفات القنابل في السلاح الجوي البريطاني. وفي معركة بريطانيا الجوية الطاحنة أصيبت طائرته، فسقط محطم الساقين، وأصيبت جمجمته بكسر أثَّر أسوأ الأثَر على أعصاب العينين، وتركه أعمى. ولما غادر المستشفى حيث أشرف على الهلاك، قام الدكتور كرونن بزيارته - وكان صديقه - متوقعا أن يرى في الكرسي النَّقال حطام رجل يبعث على الرثاء والشفقة. ولكنه، على النقيض، رأى صديقه على عكازين، وقد وقف أمام المنضدة، وانهمك في ترتيب بعض القطع الخشبية الملونة، فبادره قائلا وهو يبتسم:

- ما دمت لا أستطيع الرسم بعد الآن، فإنني سأعمل في حقل بناء المنازل.

وهو اليوم في طليعة المهندسين في انكلترا.

* * *

(*) علم النفس في حياتنا اليومية - سمير شيخاني ص٩٠-٩١.

قوة الإيمان*

[في أواخر القرن الماضي، استخدمت «شركة الإضاءة الكهربائية» في «ديترويت»، عاملًا ميكانيكياً شاباً، كانت تنقده أحد عشر دولاراً في الأسبوع لقاء عشر ساعات من العمل المتواصل كل يوم. وكان هذا الشاب إذ يعود إلى بيته مساء، يقضي نصف الليل في حظيرة خلف منزله عاكفاً على محاولة صنع نوع جديد من المحركات.

أما أبوه، الفلاح الكهل، فكان يرى أن هذا الذي يفعله ولده مستغرقاً فيه شطراً كبيراً من الليل، إنما هو ضرب من العبث! بل لقد كان هذا أيضا هو رأي جيران الشاب، وأهل الحي الذي يقطنه! كانوا يضحكون منه، ويهزأون به، ولم يتصور أحد منهم أن ما يفعله الشاب قد يسفر عن شيء ذي بال.

ضحكوا منه، وهزأوا به جميعاً.. إلا زوجته!. فقد كانت تقضي معه الوقت في الحظيرة، تسدي إليه المعونة، وتشد أزره.. وعندما يحل الشتاء، كانت تحمل له في يدها مصباح الغاز لتضيء له، بينما أسنانها تصطك من فرط البرد. ويداها تسري فيهما الزرقة من شدة البرد.. ولكنها

(*) من كتاب ادفعي زوجك إلى النجاح ص٥٧-٥٨.

كانت عامرة القلب بالإيمان، واثقة بأن ما يفعله زوجها سينتهي إلى شيء رائع فريد.. حتى لقد كان زوجها يسميها «بالمؤمنة»!

فلما انقضت ثلاث سنوات، لم يتخلف الشاب فيها يوما واحدا عن العمل في حظيرته المبنية بالطوب، أشرف العمل على نهايته. وتناهى إلى سمع الجيران في يوم من أيام عام ١٨٩٣، صوت غريب، هرعوا على إثره إلى نوافذهم فرأوا عجبا! رأوا الشاب الذي هزأوا منه - وكان يدعى «هنري فورد» - وزوجته يركبان عربة تجري بلا خيل! وشاهدوا بأعينهم المحملقة المذهولة هذه العربة العجيبة تصل إلى نهاية الشارع ثم تقفل عائدة!

وشهدت الدنيا يومئذ مولد صناعة جديدة!.. صناعة قدر لها أن تترك أثراً عميقاً على المدينة الحديثة.. وكان أبو هذه الصناعة هو «هنري فورد».. «أما المؤمنة» فقد استحقت عن جدارة أن تكون «أم» هذه الصناعة!

* * *

احرق جسور التراجع*

واجه طارق بن زياد أحد المحاربين العظام في التاريخ وضعاً حتَّم عليه أن يتَّخذ قراراً يؤمِّن نجاحه في ساحة المعركة وكان على وشك أن يرسل جيوشه ضد خصم قوي متفوّق عليه في العدد والعُدّة. وهكذا أبحر جنوده في سفن إلى بلاد العدو، ثم فرَّغ السفن من الرجال والعتاد وأمر بإحراق السفن التي حملتهم. ووجَّه خطابه إلى رجاله قبل المعركة الأولى قائلًا: «أنتم تشاهدون السفن تحترق والدخان يرتفع منها. فالبحر من ورائكم والعدو من أمامكم، وهذا يعني أنه لن يكون بإمكانكم العودة من هذه الشواطىء أحياء دون فوز ونصر: لذلك لا خيار أمامكم سوى الفوز أو الموت!».

وقد فاز، وانتصر رجال ذلك المحارب العظيم.

* * *

(*) من كتاب «فكر تصبح غنيا»، ص ٣٥.

الأولويات أولى*

[عندما كنت مديراً للعلاقات الجامعية في إحدى الجامعات الكبرى، وظفت كاتباً موهوباً، ومبدعاً، وسبّاقاً. وذات يوم، وبعد أن أمضى بضعة شهور في وظيفته، ذهبت إلى مكتبه وطلبت إليه أن يقوم بإنجاز بعض المسائل المُلِحَّة التي كانت تضغط عليّ.

فقال: ستيفن، سوف أفعل كل ما تريد مني أن أفعله، لكن دعني أطلعك على وضعي.

ثم أخذني إلى لوح على الجدار حيث سجَّل لائحة طويلة من المشاريع كان يعمل بها، ولها مستوى معين من الأداء وتاريخ لتسليمها تم الاتفاق عليه مسبقا. كان في غاية النظام، وهو السبب الذي حدا بي كي أختاره في الأصل.

ثم قال، «ستيفن، القيام بالأعمال التي تريدها بشكل صحيح يتطلب عدة أيام. فأي من هذه المشاريع تريدني أن أؤخره أو ألغيه كي أجيبك على طلبك؟».

* * *

(*) من كتاب «العادات السبع» ص١٥٧.

لا تقلق من أحلامك*

أنقذني صوت المنبه.

نهضت فزعاً، ألهث من الخوف.. رددت اللهم اجعله خيراً.. اللهم اجعله خيراً.. قلبت عينَيّ في سقف الغرفة. مددت يَدَيْ إلى كل ما حولي:-

- الحمد لله.. الحمد لله.. كل ما حدث كان حلماً!

اعتدلت في الفراش، راجعت تفاصيل الحلم.. كان فظيعاً لا يمكن تخيله!

شعرت بالكآبة والمرارة معاً، لن أذهب إلى العمل. اتصلت بمقر عملي وأبلغتهم بعدم استطاعتي الحضور اليوم. مكثت في الفراش، أسترجع تفاصيل الحلم مرة أخرى.

- ماذا لو كان حقيقة؟!

عدت إلى النوم مرة أخرى، لم أفلح في النوم.. قضيت يومي متأرجحاً بين الحلم واليقظة.

* * *

حضر إثنان من زملائي في العمل في المساء،

بادرني أحدهم:

- ماذا أصابك؟

- لا شيء. !

- هل تشعر بمرض؟

- لا!

- لماذا لم تحضر إلى العمل اليوم؟

- لقد حلمت حلماً مزعجاً. . لقد رأيت نفسي أقود سيارتي. . كنت مشغولاً بإدارة مؤشر الراديو. . صوت منبه السيارة الأخرى وصلني عالياً. . لقد اجتزت الإشارة الضوئية. . كانت حمراء، لم يستطع سائق الشاحنة إيقافها. . ولم أستطع الهروب من أمامه. . دهسني بسيارته. . ألتفّت مجموعة من الناس في محاولة لإنقاذي، سمعت أحدهم يقول. . اتركوه لقد مات. . لقد مات.

قاطعني ضاحكا:

- هذا الذي منعك من الحضور اليوم؟

أجبته بشجاعة:

- نعم. .

ارتفعت ضحكاتهما!، قال أحدهم:-

- إنها مجرد أحلام! إستعذْ بالله من الشيطان الرجيم، وإذا حدثت لك مرة أخرى فلا تحدث بها أحداً. إنها لن تضرك إن شاء الله.

* * *

الأمَلْ*

«في أحد أيام عام ١٩٢٩ ذهبت لأقطع بعض جذوع الأشجار، لأقيم منها في حديقتي عُمُداً تتساند عليها أغصان نبات «الفاصوليا». وحملت هذه الجذوع فوق سيارتي، واتجهت إلى داري. وفجأة سقط أحد هذه الجذوع تحت عجلات السيارة، في نفس اللحظة التي كنت أنثني فيها إلى منعطف جانبي، فتعثرت العجلات في الجذع المتين، وانقلبت السيارة، وراحت تتدحرج حتى اصطدمت بشجرة ضخمة. وقد أُصِبْتُ من جراء هذا الحادث برضوض في سلسلتي الفقرية، وشلل في ساقيّ، الأمر الذي استدعى بترهما. كنت في الرابعة والعشرين حين وقع لي هذا الحادث، ومن يومها لم أخط خطوة واحدة على الأرض!».

وعدت أسأله بأية شجاعة واجهت هذه المسألة، فأجابني بأنه لم تكن له شجاعة في ذلك الوقت، فقد ثار في وجه القدر، وراح يغلي كالمرجل الذي يوشك على الإنفجار، ولكنه بمضي السنين، كان يجد أن ثورته لا تجديه إلا إمعاناً في الشقاء. قال: «وأدركت أخيرا أن الناس كانوا رحماء بي، حانين عليّ، فوجدت أن أقل ما ينبغي لي حيالهم هو أن أكون رحيما معهم، حانيا عليهم».

(*) من كتاب «دع القلق وابدأ الحياة» ص١٩٥.

ثم سألته هل يحس، بعد انقضاء هذا الزمن الطويل، أن تلك الحادثة كانت مأساة مروعة فأجاب على الفور: «كلا! فإني سعيد بحدوثها». ثم روى لي أنه بعد أن تغلب على ثورة نفسه بدأ ينسج لنفسه دنيا حافلة، فقد شغف بالمطالعة، وبدأ يسيغ الأدب الرائع، وقد طالع في أربعة عشر عاما نحوا من ألف وأربعمائة كتاب، فتحت له هذه الكتب آفاقا جديدة، وملأت حياته بهجة لم يكن يحلم بها، وقد شغف فضلا عن هذا بالموسيقى، وأصبح يجد فيها روحا ومتعة بعد أن كان يجد فيها سأما وملالا. وكانت أهم حسنات هذا الحادث، كما قال لي، أنه وجد أمامه متسعا من الوقت للتأمل، قال: لقد «وسعني للمرة الأولى في حياتي أن أتأمل أمور العالم، وأشعر شعورا صحيحا بقيم الأشياء، وقد وجدت أن الأشياء التي كنت أضفي عليها كثيرا من الأهمية، وأجاهد للحصول عليها لم تكن لها في الحقيقة الأهمية التي علَّقتها عليها».

وكنتيجة لإعتياده المطالعة، اتجه ميله إلى السياسة، فدرس المسائل العامة، وراح يلقي الخطب من مقعده ذي العجلات.. واليوم يشغل «بن فورستون» - وهو ما زال قعيد كرسيه ذي العجلات - منصب وزير الخارجية وفي ولاية جورجيا.

* * *

لتكن عينك على النهاية*

يقول أحد المدراء:

«كنا قد طورنا برنامجاً جديداً للحاسوب بعناه بعقد لمدة خمس سنوات لأحد البنوك. وكان مدير عام البنك مسروراً به، لكن العاملين معه لم يكونوا في الحقيقة يؤيدون قرار شرائه.

وبعد حوالي شهر، تغير مدراء ذلك البنك فجاءني المدير الجديد وقال: «أنا غير مرتاح لذلك التبديل في برنامج الحاسوب. فهناك فوضى كثيرة بين يدي. وجميع العاملين معي يقولون بأنهم لا يستطيعون الاستمرار في العمل من خلال هذا الجهاز وأشعر أني غير قادر على دفعهم لإنجاز عملهم في الوقت المحدد».

كانت شركتي تمر بأزمة مالية شديدة. وكنت أعرف أن لديّ كل الحق القانوني في إلزامة بالعقد، لكني كنت مقتنعا بقيمة مبدأ اربح/تربح.

لذلك قلت له «إن لدينا عقداً ضمن فيه مصرفكم استخدام منتجاتنا وخدماتنا لتحويلكم إلى هذا البرنامج. لكننا فهمنا أنك غير راض عنه. لذلك فإن ما نريد أن نفعله هو أن نلغي العقد، ونعيد إليكم ما دفعتموه، وإذا ما أردت إيجاد حل لبرامج حاسوبك في المستقبل فارجع إلينا».

وقد تخليت بهذه البادرة عن عقد قيمته ٨٤٠٠٠ دولار. وكان الأمر أشبه ما يكون بانتحار مالي لكنني شعرت أن تصرفي سيكون مربحا على المدى البعيد، إن كان المبدأ صحيحا.

وبعد ثلاثة أشهر استدعاني المدير الجديد، حيث قال لي: «أنا الآن بصدد إحداث تغييرات في مجال متابعة البيانات، وأرغب في التعامل معك»، ووقع معي عقداً قيمته ٢٤٠,٠٠٠ دولار.

* * *

(*) من كتاب «العادات السبع» ص٢١٦.

الرغبة.. طريق النجاح*

عندما قرر صانع السيارات الشهير هنري فورد إنتاج محرّكه المعروف بالموتور V8، اختار أن يبني محركاً للسيارات يحمل ثماني أسطوانات في قطعة واحدة، وأصدر تعليماته إلى المهندسين لصنع تصميم المحرك وقد صمم المحرك على الورق، لكن المهندسين أقروا أنه من المستحيل ببساطة وضع ثماني أسطوانات في قطعة محرك واحدة.

وقال فورد: «أنتجوا المحرك على أية حال».

لكنهم أجابوه بأن ذلك مستحيل.

فأمرهم فورد بالانطلاق والمثابرة على العمل حتى النجاح بغض النظر عن الوقت الذي يتطلبه التنفيذ. وهكذا انطلق المهندسون في عملهم ولم يكن لديهم شيء آخر يفعلونه حتى لا يخسروا وظائفهم.

ومرت ستة شهور دون أن يحدث شيء، ومرت ستة شهور أخرى حاول المهندسون فيها استنباط كل الخطط التي يمكن تصوّرها لتنفيذ أوامر رئيسهم لكن الأمر بدا لهم مستحيلاً.

(*) من كتاب «فكر تصبح غنيا» ص ٢٧-٢٨.

وفي نهاية السنة راجع فورد مهندسيه الذين أبلغوه مرة أخرى أنهم لم يجدوا وسيلة لتنفيذ أوامره، ومع ذلك قال لهم فورد: «تابعوا العمل فأنا أريد المشروع وسوف أحصل عليه». فتابع المهندسون عملهم حتى كان لهم ما يريدون بعد فترة، واكتشفوا سر تنفيذ المشروع.

وهكذا فازت إرادة فورد وعزمه مرة أخرى.

* * *

كن مقنعاً*

اعتدت في كل فصل أن أستأجر القاعة الكبرى في أحد فنادق نيويورك مدة عشرين ليلة من أجل إلقاء سلسلة من المحاضرات. وفي مطلع أحد الفصول، فوجئت بخبر مفاده أن عليَّ أن أدفع إيجاراً تعادل قيمته ثلاثة أضعاف ما كنت أدفعه في السابق. وقد وصلتني هذه الأخبار بعد أن تم طبع وتوزيع التذاكر، وبعد أن نشرت مختلف أنواع الإعلانات. وبالطبع، لم أكن أريد أن أدفع الزيادة، لكن ما الفائدة من التحدث إلى صاحب الفندق بما أريده؟ فهو يفهم بما هو يريد. فتوجهت بعد عدة أيام لرؤية المدير، وقلت: «لقد فوجئت عند استلامي رسالتك، لكني لا ألومك أبدا. فلو كنت أنا مكانك، لكتبت رسالة مثلها. إذ أن واجبك كمدير لهذا الفندق أن تكسب ما تستطيع من الأرباح، وإن لم تفعل، تفقد عملك. ولكن لنتناول قطعة من الورق ونسجل الحسنات والسيئات التي ستحصل عليها من خلال زيادة الإيجار التي تصر عليها. فتناولت ورقة ورسمت خطاً في الوسط، ثم كتبت في العمود الأول عنوان: «الحسنات، وفي العمود الثاني: السيئات. وكتبت تحت عنوان الحسنات: القاعة الكبرى خالية، ستكون لديك فرصة

(*) من كتاب «كيف تكسب الأصدقاء».

إيجارها للحفلات الراقصة أو الاجتماعات. هذه ميزة حسنة جداً لأن الإيجار الذي ستحصل عليه هو أكثر بكثير مما ستحصل عليه بدلاً من أن تزيد دخلك من إيجاري، فإنك ستنقصه. وفي الواقع، لن تحصل على أي دخل لأنني لن أستطيع دفع الإيجار الذي تحدده، وبذلك سأكون ملزماً إلى إلقاء هذه المحاضرات في مكان آخر. وهناك حسنة أخرى أيضا: أن هذه المحاضرات تجذب الجماهير المثقفة إلى فندقك، وهذه هي دعاية جيدة لفندقك، أليس كذلك؟ وفي الواقع، إن أنفقت خمسة آلاف دولار من أجل الدعاية، فإنك لن تستطيع أن تجذب عدداً من النزلاء يوازي عدد الذين يأتون من أجل الاستماع إلى محاضراتي. إن هذا يعني الكثير بالنسبة للفندق، أليس كذلك؟

وبينما كنت أتكلم، وضعت هاتين السيئتين تحت العنوان المناسب، وسلمت الورقة إلى المدير قائلا: «أود أن تدرس جيداً هاتين الحسنتين والسيئتين اللتين ستعودان عليك بنتائج محددة، ثم أعطني قرارك الأخير».

وفي اليوم التالي تلقيت رسالة من المدير يقول فيها: الإيجار سيكون ٥٠٪ فقط بدلاً من ١٥٠٪.

* * *

كن متفانياً..*

كن متفانياً في أداء مهمتك

لنقرأ معاً قصة ياباني اسمه (تاكيو أوساهيرا) بقلم الكاتب حسين مؤنس الذي رواها عن الكاتب وليام هارت. يقول الياباني أوساهيرا الذي ابتعثته حكومته للدراسة في جامعة هامبورغ بألمانيا: «لو أنني اتبعت نصائح أستاذي الألماني، الذي ذهبت لأدرس عِندَهُ، في جامعة هامبورغ، لما وصلت إلى شيء، كانت حكومتي قد أرسلتني لأدرس أصول الميكانيكا العلمية، كنت أحلم بأن أتعلم كيف أصنع محركاً صغيراً. كنت أعرف أن لكل صناعة وحدة أساسية أو ما يسمى (موديلًا)، هو أساس الصناعة كلها، فإذا عرفت كيف تصنعه، وضعت يدك على سر هذه الصناعة كلها. وبدلاً من أن يأخذني الأساتذة إلى معمل، أو مركز تدريب عملي، أخذوا يعطونني كتباً لأقرأها، وقرأت حتى عرفت نظريات الميكانيكا كلها، ولكنني ظللت أمام المحرك، أيا كانت قوته، وكأنني أقف أمام لغز لا يحل، وفي ذات يوم، قرأت عن معرض محركات إيطالية الصنع، كان ذلك أول الشهر، وكان معي راتبي. وجدت في المعرض محركا، قوة حصانين، ثمنه

(*) من كتاب «كيف تصبح غنيا وسعيدا في ضوء الإسلام»

يعادل مرتبي كله، فأخرجت الراتب ودفعته، وحملت المحرك، وكان ثقيلًا جداً، وذهبت إلى حجرتي، ووضعته على المنضدة، وجعلت أنظر إليه، كأنني أنظر إلى تاج من الجواهر. وقلت لنفسي: هذا هو سر قوة أوروبا، لو استطعت أن أصنع محركا كهذا، لغيرت اتجاه تاريخ اليابان.

وطاف بذهني خاطر يقول: إن هذا المحرك يتألف من قطع ذات أشكال وطبائع شتى، مغناطيس كحدوة الحصان، وأسلاك، وأذرع دافعة، وعجلات، وتروس، وما إلى ذلك. لو أنني استطعت أن أفكك قطع هذا المحرك، وأعيد تركيبها بالطريقة نفسها التي ركبوها بها، ثم شغلته فاشتغل، أكون قد خطوت خطوة نحو سر موديل الصناعة الأوروبية.

وبحثت في رفوف الكتب التي عندي، حتى عثرت على الرسوم الخاصة بالمحركات، وأخذت ورقاً كثيراً، وأتيت بصندوق أدوات العمل، ومضيت أعمل: رسمت منظر المحرك، بعد أن رفعت الغطاء الذي يحمي أجزاءه، ثم جعلت أفككه، قطعة قطعة، وكلما فككت قطعة، رسمتها على الورق بغاية الدقة، وأعطيتها رقماً، وشيئاً فشيئاً فككته كله، ثم أعدت تركيبه وشغلته فاشتغل، كاد قلبي يقف من الفرح، استغرقت العملية ثلاثة أيام، كنت آكل في اليوم وجبة واحدة، ولا أصيب من النوم إلا ما يمكنني من مواصلة العمل.

وحملت النبأ إلى رئيس بعثتنا فقال: حسناً ما فعلت، الآن لا بد أن أختبرك، سآتيك بمحرك متعطل، وعليك أن تفككه، وتكتشف موضع الخطأ، وتصححه، وتجعل هذا المحرك العاطل يعمل. وكلفتني هذه العملية عشرة أيام. عرفت أثناءها مواضع الخلل، فقد كانت ثلاث من قطع المحرك بالية متآكلة، صنعت غيرها بيدي، صنعتها بالمطرقة والمبرد.

بعد ذلك قال رئيس البعثة، عليك الآن أن تصنع القطع بنفسك، ثم تركبها محركاً، ولكي أستطيع أن أفعل ذلك، التحقت بمصانع صهر الحديد، وصهر النحاس، والألمنيوم، بدلاً من أن أعد رسالة دكتوراه، كما أراد أساتذتي الألمان. تحولت إلى عامل ألبس بذلة زرقاء، وأقف صاغراً إلى جانب عامل صهر معادن، كنت أطيع أوامره كأنه سيد عظيم، حتى كنت أخدمه وقت الأكل، مع أنني من أسرة ساموراي، ولكنني كنت أخدم اليابان، وفي سبيل اليابان يهون كل شيء.

قضيت في هذه الدراسات والتدريبات ثماني سنوات، كنت أعمل خلالها ما بين عشر وخمس عشرة ساعة في اليوم. بعد انتهاء يوم العمل، كنت آخذ نوبة حراسة، وخلال الليل كنت أراجع قواعد كل صناعة على الطبيعة.

وعلم الميكادو (امبراطور اليابان) بأمري، فأرسل لي

من ماله الخاص، خمسة آلاف جنيه انجليزي ذهباً، اشتريت بها أدوات مصنع محركات كاملة، وأدوات وآلات. وعندما أردت شحنها إلى اليابان، كانت النقود قد نفدت، فوضعت راتبي وكل ما ادخرته. وعندما وصلنا إلى ناغازاكي قيل لي: إن الميكادو يريد أن يراني. قلت: لن أستحق مقابلته إلا بعد أن أنشىء مصنع محركات كاملاً.

استغرق ذلك تسع سنوات. وفي يوم من الأيام حملت مع مساعدي عشرة محركات صنعت في اليابان، قطعة قطعة، حملناها إلى القصر، ووضعناها في قاعة خاصة، بنوها لنا قريباً منه، وأدرناها، ودخل الميكادو، وانحنينا نحييه، وابتسم، وقال: هذه أعذب موسيقى سمعتها في حياتي، صوت محركات يابانية خالصة.

هكذا ملكنا الموديل وهو سر قوة الغرب، نقلناه إلى اليابان، نقلنا قوة أوروبا إلى اليابان، ونقلنا اليابان إلى الغرب، وبعد ذلك نمت عشر ساعات كاملة لأول مرة في حياتي منذ خمس عشرة سنة».

* * *

ابحث عن ذاتك*

قال محمود تيمور:

كنت أجتاز عامي السابع، فإذا المرض يدهمني، وإذا هو ثقيل الوطأة يتهددني، وقد استلان جانبي واستضعفني حتى بلغت عصر الشباب، وأنا أكاد أستيئس من الحياة وأحس دنو النهاية القاضية.

ولكنني في هذه الفترة وجدتني أنساق إلى نوع من العمل أدين له الآن بكياني كله، ذلك هو الأدب.. تعلقت نفسي بأن أبلغ منه مأرباً، وأرمي فيه إلى هدف.. إذ كانت «مصر» لذلك العهد في مقتبل نهضة، وبواكير ثورة، والوعي القومي يستشرف لطابع الساعين إلى تقويم الطابع المصري للأدب في إطار من القصص الفني، فجرى هذا العمل تياراً في دمي، وصار في جوهر حياتي، يملك عليّ أمري كله.

وعلى الرغم من أن المرض لم يتخل عن صحبتي، فها أنا ذا أستكمل الستين من عمري، وما زلت حياً أرزق، بفضل ذلك العمل الذي حماني من الهزيمة والانهيار، بل إنه كان يعمر قلبي بالأمل، ويفرغ على نفسي الثقة، ويُنَضِّرُ

(*) من كتاب «تجاربهم مع السعادة»، ج٢ رقم ٥٤٦. بتصرف

أمام عيني وجه الحياة، فأنظر إلى المرض نظرة الاستهانة والاستخفاف.

بالعمل وحده استطعت أيضاً أن أواجه الأحداث التي تتمخض عنها الليالي، فلست أنسى أنه لم يكن لي عزاء في نكبتي بفقد وحيدي، منذ سنوات عشر، «إلا أن ألقي بنفسي في غمار عملي، حتى أتممت روايتين مطلوبتين في وقت قصير. وخرجت من فورة هذه المحنة، أحمد للعمل ما حماني به من لوعة الحزن وحسرة الفقدان.

وإني لأزجِّي أثقال الحياة، وهموم العيش، بتلك الساعات التي أندمجُ أثناءها في عملي، فأصدر عنه كأني أصدر عن مستحم يفيض على جسدي النشاط والحيوية والانشراح.

لقد غدا العمل عندي لوناً من السعادة الكبرى فأنا أعتقده وأعتده من شعائر الحياة.. بعد الصلاة:

فالصلاة عبادة لله وتأمل في صميم الوجود، وترفُّع عن توافه الدنيا وصغائر العيش. وما العمل إلا استغراق في أعماق الحقائق، وعزوف عن التفاهة والفراغ.

بالصلاة تتخلص النفوس من شوائبها، فتتسامى إلى آفاق علوية صافية. وبالعمل تتجرد النفس للأهداف المرسومة وتتحرر من تلك النوازع والنزوات التي تجر إلى الشرور والآثام..

إذا كانت الصلاة مظهر الطاعة لله، بها يستمد الإنسان

على ظهر الأرض قبساً من نور السماء، فعمل الدنيا عبادة مع حسن النية..

متى أخذ الإنسان فيما بين يديه من عمل، فهو يؤدي الجانب الذي فرضه الله عليه من رسالته إلى سائر الناس، رسالة العمل، رسالة العمران على اختلاف مدلولاته ومعانيه.

أنا في إقبالي على عملي الذي أتوجه إلى إتقانه أحس بأني أعبد الله، وأؤدي ما كتبه عليّ، وكأن يد الله تدفع بي، وتُبارك جهدي، وتحفني بالرعاية والرضوان.

وأصارح بأني في بعض الأحيان قد أضيق بعملي، وأحسبني منه في رهق، وأكاد أهم بأن أثور عليه، ولكن سرعان ما أجدني قد سكنت ثورتي، وذهب عني الضيق، واحتملت للعمل ما يجشمني من جهد، وأهم بأن أنحني على أوراقي أعتذر عما أبديت لها من غضاضة وإعراض، إذ يتمثل لي عدوى الأول الذي هزمته في مراحل حياتي السالفة، ذلك الشبح المرهوب، شبح الفراغ، شبح الإقفار من الأهداف، شبح الجدب الذي يطبع الحياة بطابع التفاهة والعقم. فأراني قد هششت لعملي، وحننت إليه، وارتضيته ظهيرا لي في الظفر بمعنى الحياة، وجوهر العيش، فأجلس إلى مكتبي، آخذاً بقلمي، منكباً على أوراقي، أستمرىء نشوة الانتصار.

استرح.. كن هادئاً*

[«منذ بضع سنين كنت أكثر الناس توترا في هذا العالم - أو ذلك ما كنت أعتقده. وفي ذات صباح، وحوالي الساعة الثالثة، قمت إلى خزانة كتبي، بعد أن أرقت وعصاني النوم. وتمشيت قليلا أمام الخزانة، منتقيا كتابا بعد آخر، دون أن يثير اهتمامي أحد منها.

وأخيرا تهالكت فوق مقعد وثير. وحانت مني التفاتة إلى المنضدة التي أستخدمها للكتابة، فرأيت بعض الكراريس. وكانت واحدة من الكراريس قد أرسلتها إلى شركة من شركات التأمين على الحياة. على غلافها رسمت اصبع ضخمة تشير إليَّ. أما العنوان فكان: «أنت متوتر الأعصاب. أنت عصبي المزاج. لا تستطيع النوم».

وتناولت الكراسة، وقرأت فيها قول مؤلفها: «سأضع أمامك خطة من ثلاث نقاط. تذكر أن الجسد أداة مقدسة، وهو هيكل النفس. إنه أعظم أداة صنعت على الإطلاق. إنه حساس. يضبط عملية تفكيرك وينظمها، مثلما تضبطه وتنظمه عملية تفكيرك. ينبغي لك أن تتيح لجسدك مجال

(*) من كتاب «علم النفس في حياتنا اليومية»، ص١٢١.

الاسترخاء. أراهن على أنك تقبض يدك الآن، ذلك بأننا جميعا نضع متاعبنا ومشاكلنا في راحة أيدينا، في قبضتها».

ومضى صاحب المقال يقول: «ابسط يدك، وافرد أصابعك.. اقلب يدك رأسا على عقب، وتصور أن متاعبك وهمومك تتساقط منها. ثم دع رأسك يدور، كما تدور عجلة العربة، حول عنقك. مد قدمك بعيدا قدر استطاعتك. ودع يدك تسقط فوق ركبتك كما ورقة الشجر المبللة فوق قطعة خشبية.

«فكر في أن الطمأنينة والهدوء ينسابان عبر جسدك كله، وأصابعك، وجفنيك، وعضلات وجهك. هوذا الجسد.

«بعد ذلك دع فكرك يسترخي. وأنك لتستطيع ذلك بالتمتع بإجازة فكرية، وبالانتقال إلى مكان ما يخيم عليه الهدوء والسلام.

«ولا تكتف باسترخاء الجسد، وباسترخاء الفكر، بل عليك أن تدخل إلى أعماق نفسك الهدوء لأنه أفضل علاج.

ثم توضح الكراسة أنه ينبغي لك أن تتكلم بحيث تسمع أذناك ما تتلفظ به شفتاك، فتدخل العلاج إلى أعمق أعماق الباطن.

والآن، دعوني أذكر لكم أنني أويت إلى فراشي في تلك الليلة، واستغرقت في نوم هادىء عميق. ولقد طبقت تلك الخطة الليلة بعد الليلة طوال سنوات.

إن الإنسان صنيع رائع. صنع للكفاح والنضال. صنع لنصرة القضايا الكبرى. صنع لكي يعيش بقوة ديناميكية. ولكن لكي تتوفر له القوة الديناميكية هذه ينبغي أن توفر له الهدوء والسلام في الجسد، والفكر، والروح!

يقول صديقي: «أنا قادر أن أعيش بقوة، لأنني تعلمت كيف أبدأ يومي وأنهيه بهدوء».

ولنذكر جميعا أبسط الأقوال: «في الهدوء والإيمان ستكون قوتك».]

* * *

كن ذو عزيمة*

«إذا كـنـت ذا رأي فـكـن ذا عـزيـمـة
فـإن مـن فـسـاد الـرأي أن تـتـرددا»

في صباح اليوم التالي لحدوث حريق في إحدى المدن، وقفت مجموعة من التجار في أحد شوارع المدينة تنظر إلى بقايا مخازنها المحترقة، وقرروا عقد مؤتمر لمناقشة إذا كان يجب عليهم إعادة بناء المدينة أو تركها والإنطلاق من جديد إلى مدينة أخرى من البلاد. وأخيرا توصلوا إلى قرار هو ضرورة فعل كل شيء ما عدا ترك المدينة.

أشار ذلك التاجر الذي قرر البقاء وإعادة البناء بإصبعه إلى بقايا مخزنه وقال: «أيها السادة في هذه البقعة تحديداً سوف أبني أكبر مخزن في العالم بغضّ النظر عن إمكانية احتراقه مرات عدة في المستقبل».

حدث ذلك قبل قرن من الزمان وأعيد بناء المخزن وهو يقف اليوم نصباً شامخاً معبراً عن قوة الحالة الذهنية المعروفة بالرغبة المشتعلة. كان يمكن أن يكون الأمر سهلاً

---

* من كتاب «فكر تصبح غنياً» ص ٣٦

بالنسبة إلى ذلك التاجر لو اتَّبع رأي زملائه الذين انسحبوا من الميدان بعد تأكدهم من صعوبة الأمر وغموض المستقبل، وذهبوا إلى حيث بدت الأمور لهم أسهل.

لذلك يجب عليك تسجيل الفرق بين هذا التاجر وزملائه لأنه هو الذي ميَّز عملياً بين النجاح والفشل.

* * *

بالاسترخاء أصبحت حياتي أكثر سعادة*

*** بول سامبسون**

[حتى الستة أشهر الماضية، كنت مندفعاً إلى الحياة كالعجلة. كنت دائماً متوتراً، ولا أسترخي أبداً، اعتدت أن أصل البيت كل ليلة قلقاً ومرهقاً من التوتر العصبي. لماذا؟ لأنه ما من أحد قال لي: «أنت تقتل نفسك يا بول. لِمَ لا تتمهل؟ لِمَ لا تسترخي؟».

كنت أنهض في الصباح، فأتناول فطوري بسرعة، وأحلق وأرتدي ملابسي بسرعة ثم أنطلق إلى عملي وأنا خائف من أن تطير عجلة المحرك من النافذة إن لم أحضر في الوقت المناسب. أشتغل بسرعة، ومن ثم أسرع إلى البيت، وفي الليل كنت أحاول أيضا الاستغراق في النوم بسرعة.

كنت في حالة مؤلمة حتى إنني ذهبت لرؤية أخصائي في الأعصاب في ديترويت. فوصف لي الاسترخاء. أخبرني - ضرورة أن أسترخي دائما - وأن أفكر في الاسترخاء وأنا أعمل أو أقود سيارتي وحين أتناول طعامي وحين أحاول

(*) من كتاب «تجاربهم مع السعادة» ج٣ رقم ١٠١١.

الاستغراق في النوم. أخبرني أنني أقدم على الانتحار البطيء لأنني لم أعرف كيف أسترخي.

ومنذ ذلك الحين بدأت أمارس الاسترخاء. فعندما آوي إلى فراشي في الليل، لا أحاول أن أنام حتى أرخي جسدي وتنفسي. والآن أستيقظ في الصباح مستريحاً، بعدما طرأ تحسن رائع، لأنني اعتدت أن أستيقظ في الصباح تعباً ومتوتراً. والآن أسترخي أثناء تناولي الطعام، وحتى وأنا أقود سيارتي، أتأكد أنني حذر أثناء القيادة، وأنني أقود بعقلي بدلاً من أعصابي. والمكان المهم الذي أسترخي فيه هو مركز عملي. ففي عدة أوقات من اليوم، أتوقف عن القيام بأي شيء لأتأكد من أنني مسترخي الأعصاب. وعندما يرن جرس الهاتف لا أنتزعه وكأن هناك من يحاول ضربي لتناوله. وحين يتحدث أحد معي أبقى مسترخياً ونعساً كالطفل.

وماذا كانت النتيجة؟ أصبحت الحياة أكثر سعادة ومتعة، وتحررت تماماً من الإرهاق العصبي والقلق].

* * *

حلل أسباب القلق*

«قال لي مستر كاريير: «عندما كنت شابا، اشتغلت في «شركة فورج» بمدينة «بفلو» بولاية نيويورك. وعهد إليّ ذات يوم ابتكار آلة لتنقية الغاز في مصنع تابع لشركة «بتسبرج للأواني الزجاجية» في مدينة «كريستال» بولاية ميسوري، وهو مصنع تكلف إنشاؤه مليون ريال. وكانت طريقة تنقية الغاز حديثة العهد في ذلك الوقت ولم تجرب من قبل إلا مرة واحدة. وصادفتني في أثناء عملي بمدينة كريستال صعاب لم أعمل لها حسابا، فإن الطريقة التي ابتكرتها لتنقية الغاز لم تأتي كما أرجو، ولم تفِ بما قطعته الشركة التي أعمل بها لمصنع الأواني من ضمان.

وذهلت للفشل الذي منيت به، وأحسست كأنما ضربني شخص على أُمّ رأسي، وشعرت باضطراب في معدتي وأمعائي وانتابني قلق حال بيني وبين النوم.

«وأخيرا هداني تفكيري إلى أن القلق لن يجديني شيئا، فأخذت أفكر في طريقة أحل بها مشكلتي دون القلق، واهتديت إلى طريقة كان لها أروع النتائج، وما زلت أستخدمها منذ سبعة وثلاثين عاما، وأنها لبسيطة ميسورة،

(*) من كتاب «دع القلق وابدأ الحياة» ص٣٨-٣٩.

يستطيع كل إنسان استخدامها. وهي تتكون من ثلاث خطوات.

الخطوة الأولى: أخذت أحلل الموقف بأمانة تامة، وقدرت أسوأ ما يمكن أن يحدث، كنتيجة لفشلي فمن المؤكد أنني لن أسجن ولن أقتل.. ولكن هناك إحتمالاً بأن أفقد وظيفتي كما أن هناك احتمالا بأن تخسر شركتي مبلغ عشرين ألف ريال أنفقتها على الآلات التي عهد إليّ إبتكارها، وهذا هو أسوأ الاحتمالات.

الخطوة الثانية: فلما فرغت من تصور أسوأ ما عساه أن يحدث، وَطَّدْتُ نفسي على قبوله إذا لزم الأمر، وقلت لنفسي سيكون هذا الفشل نقطة سوداء في سجلي، وقد يتسبب في أن أفقد وظيفتي، فإذا فصلت، فإني أستطيع الحصول على وظيفة أخرى.. أما رؤسائي فإنهم يعلمون أننا نجرب ابتكاراً جديداً لتنقية الغاز، فإذا كانت التجربة قد كلفتهم عشرين ألف ريال، ففي وسعهم احتمال فقد هذا المبلغ، وفي استطاعتهم إضافته إلى الميزانية المخصصة للأبحاث.

فلما انتهيت من تصور أسوأ ما عساه أن يحدث، وَطَّدْت العزم على قبوله إذا لزم الأمر، حدث شيء أدهشني. فقد وسعني الاسترخاء، وشعرت بالطمأنينة، التي افتقدتها منذ أيام، تتسلل إلى نفسي.

الخطوة الثالثة: وعقب ذلك، كرست وقتي محاولات إنقاذ ما يمكن إنقاذه من هذا الفشل، الذي أعددت نفسي لمواجهته.

فأخذت أفكر في الوسائل التي يمكن أن أقلل بها من الخسارة التي تقدر بعشرين ألف ريال. وأجريت عدة اختبارات، فتبين لي أننا إذا أنفقنا خمسة آلاف ريال أخرى على استحضار معدات إضافية، فقد تحل المشكلة، ولا يبوء عملنا بالفشل. وقد حدث هذا فعلا. وكسبت شركتنا خمسة عشر ألف ريال بدلا من أن تخسر عشرين ألفا!!.

* * *

عزز الإيجابية لدى أبناءك*

«التقيت في بيت أحد الأصدقاء بشاب في الخامسة والعشرين من عمره حاصل على شهادة عليا في علم الحاسب الالكتروني (الكومبيوتر). فتعرفت عليه وسألته إن كان يعمل في وظيفة. فقال إنه لم يحاول البحث عن وظيفة. فظننت أن لديه عملاً خاصاً وهو أمر شائع في البلاد الأوروبية. فقلت له هل لديك عمل خاص بك؟ فأجاب: لا ليس لدي عمل خاص. فقلت له لماذا؟ قال: لم أفكر في القيام بعمل لأنني لا أستطيع العمل من تلقاء نفسي، إنني فقط أستطيع تنفيذ ما يراد مني. وبعد حوار قصير فهمت أن لديه اعتقاداً مستقراً في عقله الباطن يقول أنه لا يستطيع المبادرة والعمل إلا إذا طلب منه ذلك. فاسترسلت في الحديث معه وسألته عن حياته العائلية، وعن والديه، وما إذا كان والده يعمل. ففهمت أن والده كان يمتلك ورشة لإصلاح الأجهزة المنزلية. وعلمت أن والده كان يمنعه من أن يقوم بأي عمل في الورشة إلا إذا طلب منه ذلك. وكان يقول له: «إنك لا تستطيع أن تقوم بأي عمل إلا إذا طلبت ذلك منك». فاستقر هذا المعنى في نفسه وتحول إلى اعتقاد بأنه لا يستطيع القيام بعمل ما لم يطلب أحد منه ذلك. وأنه

(*) من كتاب «آفاق بلا حدود» ص١٣ .

كلما أراد القيام بأمر، كالبحث عن عمل، أو إنشاء عمل خاص به، يقوم عقله اللاواعي بالإيعاز إليه بأنه لا يستطيع ذلك فيتوقف عن القيام به.

إن هذا الشاب كان قد نسي تماماً ما كان والده يقول له. ولكن الاعتقاد الذي خلفه كلام والده موجود في عقله الباطن. وأصبح هذا الاعتقاد يمثل عائقاً يقف في طريقه للمبادرة والعمل. هذا الاعتقاد المعوق هو المسؤول عن فشل هذا الشاب في إيجاد عمل له. إذ من المؤكد أن هناك عشرات أو مئات مثله يعملون في وظائف فنية، أو يعملون لحسابهم الخاص. وقد يكون هذا الشاب أكثر ذكاء منهم في مجال اختصاصه، ولكنه مع هذا العائق أصبح عاطلا عن العمل».

* * *

الإرادة القوية تحقق الوسيلة المناسبة*

لاحظ أحد المُرَبِّيْنَ الأمريكيين الكثير من العيوب في النظام التربوي وآمن بأنه يمكنه تصحيح تلك العيوب لو كان رئيساً لإحدى الجامعات. وصمم المربي على تنظيم جامعة جديدة يمكنه فيها تنفيذ أفكاره من دون الأساليب التربوية التقليدية، وقد احتاج إلى مليون دولار لتنفيذ مشروعه، فكان عليه أن يبحث عن المال، وتلك هي المسألة التي شغلت بال ذلك المربي الطموح.

لكنه لم يحقق تقدما في جمع المال المطلوب لتأسيس الجامعة، وكان في كل ليلة يحمل معه الهم إلى فراشه عند النوم ويستيقظ معه في الصباح، ويحمله إلى كل مكان يذهب إليه حتى تحول إلى «هاجس» مضنٍ عنده.

وحيث أنه كان فيلسوفاً أيضاً، فسرعان ما أدرك كما يدرك كل الذين ينجحون في الحياة أن الهدف المحدد جيدا هو نقطة البداية التي يجب الإنطلاق منها، وأدرك أيضا أن وضوح ذلك الهدف يوفر الحيوية والنشاط والطاقة عند دعمه بالرغبة المشتعلة لترجمته إلى ما يساويه مادياً.

(*) من كتاب «فكر كيف تصبح غنيا» ص١٠٣.

وعرف المُربي كل هذه الحقائق ومع ذلك لم يعرف أين وكيف يضع يده على مبلغ المليون دولار، وكان يمكن له أن يتخلى عن مشروعه ويقول: «حسناً إن فكرتي جيدة لكنني لست قادراً على فعل شيء لأنني لن أتمكن من جمع المليون دولار». وهذا ما كان يمكن أن يحصل لكثير من الناس في الحالة ذاتها، لكن المُربي لم يفعل ذلك بل ما قاله وما فعله كان مهماً، وأجدُ من الضروري تعريفكم به من خلال كلماته:

«في أحد أيام السبت جلست في غرفتي أفكر في طرق ووسائل جمع المال الضروري لتنفيذ خططي، وكنت مستغرقاً في التفكير، واستنتجت أنني على مدى سنتين ولم أتمكن من فعل شيء سوى التفكير!».

«وقد جاء وقت العمل!»

وهكذا صممت في تلك اللحظة، وفي ذلك المكان أنه يجب عليّ الحصول على مبلغ المليون دولار في غضون أسبوع. كيف؟ لم أهتم كثيراً بالطريقة فأهم شيء كان عندي هو أنني اتخذت «قراراً» بالحصول على المال ضمن فترة محددة، وغمرني شعور غريب بالثقة لم أَخْبِرَهُ من قبل. فقد بدا كما لو أن شيئاً ما بداخلي يقول لي:

«لماذا لم تصل إلى هذا القرار منذ زمن بعيد؟ فالمال كان بانتظارك كل الوقت».

وبدأت الأمور تجري بسرعة فاتصلت بالصحف وأعلنت أنني سأقدم محاضرة في اليوم التالي بعنوان: «ما يمكن أن أفعله لو كان عندي مليون دولار».

انطلقتُ لكتابة المحاضرة ولم تكن المهمة صعبة لأنني في الواقع كنت أملك كلمات المحاضرة في ذهني على مدى سنتين، وأنهيت الكتابة قبل منتصف الليل وذهبت إلى فراشي ونُمْتُ بشعور كامل من الثقة لأنني أصبحت قادراً على مشاهدة نفسي مالكاً المليون دولار حقاً.

«في الصباح التالي استيقظت باكرا وذهبت إلى الحمام ثم قرأت المحاضرة ثم ركعت وسألت الله أن تَلْقى المحاضرة إنتباه الشخص الذي يمكنه توفير المال المطلوب».

«وخلال الصلاة شعرت مرة أخرى بذلك الشعور بالثقة بأن المال قادم إلي، فتحمست إلى درجة أنني نسيت المحاضرة في المنزل ولم أكتشف ذلك حتى وصولي إلى المنبر واستعدادي لإلقائها».

«وكان الوقت متأخرا كثيرا ولكنني تلقيت عوناً مباركاً منعني من العودة لإحضار المحاضرة، وبدلاً من ذلك أدلى عقلي الباطني بكل المادة التي احتجت إليها. وعندما تهيأت لإلقاء المحاضرة، أغلقت عينيّ وتكلمت من أعماق قلبي وروحي عن أحلامي، ولم أتكلم فقط إلى الجمهور الحاضر

بل شعرت أنني أوجه كلماتي إلى الله أيضا. وقد أبلغت ما يمكن أن أفعله لو كان عندي مليون دولار بين يدي ووصفتَ الخطة التي كنت أملكها في ذهني لتنظيم مؤسسة تربوية عظيمة حيث يمكن للشبان أن يتعلموا تنفيذ الأشياء العملية وفي الوقت نفسه تطوير عقولهم».

«وعندما انتهيت من إلقاء المحاضرة وقف رجل بهدوء في مؤخرة الحضور وتوجه إلى المنبر، وتعجبت مما يفعله ذلك الرجل، لكنه جاء ومدّ يده لي وقال: أيها المربي لقد أحببت محاضرتك وأعجبتني وأظن أنه يمكنك حقاً تنفيذ ما قلته لو كنت تملك مليون دولار ولأثبت أنني صدقتك، أطلب منك أن تأتي إلى مكتبي في صباح اليوم التالي لأعطيك مبلغ المليون دولار. وأعطاني إسمه وعنوانه».

وذهب المربي إلى مكتب الشخص المذكور الذي قدم إليه مبلغ المليون دولار وأسس المربي معهداً للتكنولوجيا يعرف اليوم في الولايات المتحدة بمعهد ايلينوي للتكنولوجيا.

* * *

استغل ما لديك..*

«زرت مرة مزارعا سعيدا في فلوريدا، وفي وسعه أن يحيل ليمونة، لا مالحة فحسب، بل «مسمومة» أيضا، إلى شراب سائغ. فعندما اشترى مزرعته، ولم يكن رآها من قبل، رُوِّع حين وجد تربتها مجدبة قاحلة لا تصلح للزراعة، ولا تصلح حتى للرعي! فكل ما ينمو فيها ليس إلا أعشابا فطرية، تقتات بها الحيات السامة التي ألفاها منتشرة في أرضه! . . وفجأت خطرت للرجل فكرة، رآها وسيلة لتحويل «السالب إلى موجب» . . فبدأ يتعهد تربية الحيات السامة المنتشرة في مزرعته! وقد زرت هذا الرجل منذ بضعة أعوام، فرأيت أفواجا من السائحين تتقاطر عليه لتشاهد أول مزرعة من نوعها في العالم: مزرعة لتربية الحيات! ونجح في عمه نجاحاً باهراً، وكسب ثروة طائلة من استخلاص سموم حَيَّاته، وتصديرها للمعامل كي تستخرج منها الأمصال المضادة لسموم الحَيّات، ومن بيع جلود حيّاته بأسعار خيالية، لِتُصنَعَ منها أحذية السيدات وحقائب اليد، ثم من بيع لحوم هذه الحيات بعد حفظها في علب، وتصديرها إلى عشاق هذا اللون من اللحم في جميع أنحاء العالم».

* * *

(*) من كتاب «دع القلق» ص١٩٤.

ابدأ يومك هادئا*

«لي صديق ناجح في عالم التجارة، وهو حركة دائمة. حتى أنه يلقب بالدينامو. جدول عمله اليومي زاخر بالمهام والمسؤوليات الجسام، وهو يهتم بالكبيرة والصغيرة في عمله، ولا يدع أي شاردة أو واردة تفوته. ولكنه، على الرغم من ذلك كله، تراه يتصرف بهدوء، وقوة تبعث على الإعجاب والتقدير..

فلما سألته يوما عن توضيح سبب ذلك، ضحك وأجابني:

- لقد تعلمت كيف أبدأ يومي وأنهيه بهدوء. فإذا أنت بدأت يومك وأنهيته بهدوء، فإن كل شيء يقع بين طرفيه يصبح تحت سيطرة القوة الموجهة المنظمة».

* * *

(*) من كتاب «علم النفس في حياتنا اليومية» ص١١٩.

تقبل ما ليس منه بد*

«في اليوم الذي كانت أمريكا تحتفل فيه بانتصار جيوشها في شمال إفريقيا، تسلمتُ برقية من «إدارة الحرب» تقول فيها أن ابن أختي - كان عزيزا عليّ، حبيبا إلى قلبي - يُعد مفقوداً، وبعد قليل تسلمت برقية أخرى تقول أنه قُتل.

وهدَّني الحزن وضعضع كياني. فقد كنت حتى ذلك الوقت أعتقد أن الأقدار تجاملني وتترفق بي. كنت أُزاول عملًا أحبه وأركز فيه نشاطي، وقد ساهمت في تربية ابن أختي هذا وتنشئته، وبدا لي كأنما هذا الشاب قد جمع في شخصه كل ما يتسم به الشباب من كريم الخلق، وجميل الطبع، وطيب العنصر. ثم تسلمت هاتين البرقيتين المشئومتين، فانهارت سعادتي، وأحسست كأن لم يعد هناك ما يستحق أن أعيش لأجله، فأهملت عملي، وأصدقائي، ولم أعد أحس للحياة طعماً غير طعم العلقم.

ورحت أتساءل على غير هدى: لماذا قُدِّرَ لابن أختي الحبيب أن يموت؟ لماذا قُدِّرَ له أن يذوي كالوردة المتفتحة تهصرها يد غشوم، قبل أن تنعم بالربيع؟ ولم أستطع أن

(*) من كتاب «دع القلق وابدأ الحياة» ص١١٠.

أجد لهذا تعليلًا، ولم أستطع أن أصبر على هذا الرزء على علاته، وكان حزني من الطغيان بحيث قَرَّرت أن أنقطع عن عملي، وأتفرغ لدموعي ولوعتي.

وعكفتُ على جمع أغراضي من مكتبي، في مقر عملي، توطئة لاعتزال العمل. وبينما أنا أفعل ذلك، إذ عثرتُ على خطاب كنت قد نسيتُ أمره تماما.. خطاب من ابن أختي كان قد أرسله إليَّ يعزيني في موت أمي منذ بضع سنوات خلت، وقد جاء في هذا الخطاب قوله: «أعلم أنك ستفتقدين أمك، ولكنني أعلم كذلك أنك ستقبلين هذا القضاء المحتوم، وتواصلين الحياة، أعلم هذا من فلسفتك في الحياة التي لقنتني إياها. ولست أنسى مهما نأيت عنك، أنك عودتيني على الإبتسام في مواجهة كل أمر جلل، وعلمتيني الرضى بما ليس من وقوعه بد».

وقد قرأت هذا الخطاب مَثْنى وثلاث.. وفي كل مرة كان يلوح لي كأن ابن أختي يخاطبني، ويقرأ عليّ ما كتبه، ثم خيل إليّ كأنه يقول: «لماذا لا تعملين بما علمتيني إياه؟ أخفي أحزانك تحت قناع من الإبتسام، وواصلي الحياة، فلا بد مما ليس منه بد».

ومن ثم واصلت عملي، وعدلتُ عن اعتزاله، وكففت عن اجترار الحزن، والمرارة، والثورة. ورحت أردد لنفسي: «قُضيَ الأمر وليس إلى تغييره من سبيل».

والتمست السلوى في كتابة رسائل للجنود في الميدان أشجعهم وأرفه عنهم، والتحقت بمدرسة ليلية أنشد رفاقاً، وأصدقاءَ جدداً. وإذ أرى مدى التحول الذي طرأ على حياتي أكاد لا أُصدق! فإني لم أعد أندب الماضي، وأتحسر على ما فات، بل غدوت أعيش اليوم لليوم وحده، بغض النظر عن الماضي أو المستقبل، تماما كما أرادني ابن أختي أن أفعل، وما كان ليطرأ عليّ هذا التحول لو لم أُسَلِم بما ليس منه بد».

* * *

وزان بين أدوارك*

[أعرف شخصاً يبذل الوقت الكثير لمتابعة أعمال محله التجاري، دون أن يعطي نفسه وقتا - ولو قليلا - للإهتمام بعائلته الصغيرة، والنواحي الإجتماعية الأخرى. ينهض صباحا ويهرول إلى محله التجاري. ويعود في ساعة متأخرة، بعد أن يقوم بتوزيع عماله ومستخدميه. حاوَلَتْ زوجته مراراً أن تلفت نظره بضرورة الالتفات إلى أبنائه، وتخصيص وقتا يسيرا كل يوم لملاطفتهم ومتابعة دروسهم، وكان رده جاهزا في كل مرة:

- إنني أعمل من أجلكم.

في الحقيقة، كان يسعده نجاحه في عمله التجاري، وتفوقه على زملائه ومنافسيه، والحصول على عقود أعمال ومناقصات كثيرة. ولكن ما هو الثمن؟

لقد طلبت زوجته الطلاق، ولم يشفع له تعهده، بأن يخصص وقتاً كافياً لمتابعة عائلته، أن يثنيها عن طلبها. لقد كان الثمن باهظا. . . «أليس كذلك؟» خذ عبرة من هذه الحادثة ووازن بين أدوارك.]

* * *

(*) من كتاب «كن إيجابيا تفاعل مع الحياة» ص٩٩.

استرح.. قبل مداهمة التعب*

يروي ديل كارنجي في كتابه دع القلق وابدأ الحياة:

«خلال الحرب العالمية الأخيرة، استطاع «وينستون تشرشل»، وكان يومئذ قد جاوز الستين من عمره، أن يشتغل ست عشرة ساعة في اليوم مضطلعاً بأعباء الحرب التي تخوضها الإمبراطورية البريطانية.. فهل تدري كيف استطاع تشرشل أن يفعل هذا؟

كان يعكف على العمل وهو في فراشه حتى الساعة الحادية عشرة صباحا، فيقرأ الأوراق، ويصدر الأوامر، ويجري المحادثات التليفونية، ويعقد الاجتماعات العاجلة. حتى إذا تناول غداءه عاد إلى الفراش مرة أخرى ليستريح ساعة. وفي المساء يعود إلى الفراش مرة ثالثة ليستريح ساعتين قبل أن يتناول عشاءه في تمام الثامنة مساء. لهذا لم يَشْكُ تشرشل التعب.. ولأنه أكثر من الراحة وسعه أن يصمد للعمل، وأن يقبل عليه كل يوم في نشاط متجدد.

لقد استطاع «جون د. .روكفلر» الأب أن يضرب رقمين قياسيين: الأول أنه جمع أكبر ثروة عرفها العالم في عهده، والثاني أنه عاش حتى سن الثامنة والتسعين. فكيف تأتى له ذلك؟ أما طول عمره، فلعل السبب الأول فيه هو الوراثة

أما السبب الثاني فهو اعتياده الإغفاء نصف ساعة بعد ظهر كل يوم، في غرفة مكتبه، كان يستلقي على أريكته في غرفة المكتب، ويستسلم للراحة التامة، فلا يقوى رئيس الجمهورية على إزعاجه بحديث تليفوني!

حدثني «كوني ماك» لاعب «البيسبول» البارع القديم، أنه لو فاته الإغفاء ولو لمدة خمس دقائق قبل بدء المباراة، لتولاه الإعياء، وتخلت عنه براعته بعد الجولة الخامسة على الأكثر.

وسألت ذات مرة «اليانور روزفلت» كيف وسعها أن تصمد لأعبائها الجسام طوال السنوات الإثنتي عشرة التي قضتها في البيت الأبيض، فقالت: إنها اعتادت قبل أن تقابل أحد الوفود أو تلقي إحدى الخطب، أن تجلس في مقعد وثير، وتغمض عينيها، وتسترخي لمدة عشرين دقيقة، ومن ثم يدب فيها الإنتعاش ويسري النشاط في أوصالها.

ويعزو «إديسون» نشاطه الجبار، وقوة احتماله الخارقة، إلى اعتياده الإغفاء أينما كان ووقتما شاء.

قابلت أخيرا «هنري فورد» قبيل الإحتفال بعيد ميلاده الثمانين، فدهشت إذ رأيته في أوج قوته وعنفوان نشاطه، وسألته عن السر في هذا فقال: «إنني لا أظل واقفا حيث

يمكنني الجلوس، ولا أظل جالسا حيث يمكنني الإستلقاء!».

وكذلك كان «هوارس مان» الملقب بأبي التربية الحديثة، حين تقدمت به السن، فمنذ اختير رئيسا لكلية أنطاكية، اعتاد أن يقابل طلبته لأي أمر من الأمور متمدداً على أريكته».

* * *

..الكمال لا يأتي من المرة الأولى*

«بيتي» فتاة من أسرة مرموقة. فقد نال عدد من أفراد أسرتها تقديرات عالية في الجامعة حيث يعملون فيها، أو في مناصب حكومية سياسية، ولهذا تشعر بأن عليها أن تكون في نفس المستوى الذي كان عليه أسلافها، كما كانت تشعر بأنه يجب أن يخلو أي شيء تفعله من أي موضع للنقد. ولذا كانت تبذل كل جهدها فيما يطلب منها من أبحاث دراسية، فتراجع عدداً لا يحصى من المراجع، وتعيد طباعتها مرتين وثلاثا، وتصر على أن تكون نتيجة هذه الجهود تحفة نفيسة. وظلت «بيتي» على هذه الحال حتى ضاق الوقت عليها، وعندما وصلت الأمور إلى هذا الحد طلبت من أستاذها تمديد المهلة المطلوبة، وتحقق لها ذلك كالعادة. ولكنها عادت مرة أخرى إلى البحث العصابي عن الكمال، فتضيف مراجع جديدة، وتحسن من أسلوب الكتابة، وعندما أزف الوقت لتقديم البحث إلى أستاذها وجدت سبباً لئلا تفعل ذلك، وأجلت المادة لتضاف إلى مواد أخرى مؤجلة، وفي نهاية الأمر تخلت عن الدراسة.

وبررت «بيتي» هذا بعدم رغبتها في تلك الكلية وفي

(*) من كتاب «كيف تنجز أهدافك» ص٤٤.

ذلك التخصص، ومن ثم سجلت في كلية أخرى وفي تخصص مغاير، ولكن نزعتها الكمالية وفلسفتها العصابية التي رافقتها في الماضي، صاحبتها أيضا في مشروعها الجديد.

والجانب المؤسف في قصة «بيتي» يكمن في كونها فتاة ذكية ومؤهلة لأن تحصل على علامات جيدة إن لم تكن ممتازة، ولكن من سوء طالعها أنها اشترطت على نفسها أن تحصل على الدرجات الكاملة وإلا فلا.

وبدلاً من أن تنجز عملها وأن تؤمن بأنه من الأجدى أن تعمل لا أن يكون عملها بالغ الإتقان، آمنت بفلسفة معاكسة عُلِّمت لملايين منا وهي إن كنت لا تستطيع إنجاز عملك بصورة بالغة الإتقان فلا تقدم عليه مطلقا.

* * *

دع الجدال*

«يقول كارنجي إن «ر. كرولي» البائع لدى شركة تايلور للأخشاب إن شركته كانت تخسر آلاف الدولارات بسبب الجدل الذي كان ينتهي بفوزه، وقد روى تجربته الناجحة بعد التخلي عن الجدل للمنتمين لمعهد كارنجي للعلوم الإنسانية. فما كانت نتائج ذلك؟ ها هي القصة التي رواها لأصدقائه في المعهد:

رن جرس الهاتف في مكتبي ذات صباح، وكان المتحدث ثائراً جداً وهو يخبرني أن شحنة الأخشاب التي وصلت إلى مصنعه لم تكن من الدرجة الجيدة. وأنه تم توقيف تفريغ الشحنة، طالباً منا اتخاذ التدابير السريعة لاسترجاعها. وبعد أن تم تفريغ ربع الشحنة من السيارة، وجد الخبير العامل لديهم أن الخشب هو ٥٥٪ دون المستوى الذي كانوا قد طلبوه. لذلك رفضت الشركة استلام الشحنة.

انطلقت مسرعا إلى مصنعه وأنا أفكر في أفضل طريقة لمعالجة الوضع. فعادة، وأثناء ظروف مماثلة، كنت أستطيع تناول القواعد التي تبني نوعية الخشب ودرجته، وأحاول من

(*) من كتاب «كيف تكسب الأصدقاء».

خلالها إقناع الخبير أن الخشب في الواقع هو من النوعية الجيدة، التي كان قد طلبها، وأنه لم يستخدم تلك القواعد بشكل صحيح لدى معاينته البضائع. إلا أنني فكرت أن من الأفضل تطبيق المبادىء التي تعلمتها في المعهد.

حين وصلت إلى المصنع، وجدت أن وكيل التسويق وخبير الأخشاب في مزاج سيء، ويتهيآن للجدل والعراك. توجهت إلى السيارة التي تم تفريغها، وطلبت منهم متابعة تفريغ الحمولات كي أتحقق بما جرى. ثم طلبت من الخبير أن يفصل القطع الجيدة عن القطع الرديئة.

وفيما كنت أراقبه، وجدت أنه دقيق للغاية، وأنه بذلك يخالف القواعد. فتلك القطعة هي من الشربين الأبيض، وكنت أعلم أن هذا الخبير له علم وخبرة بالخشب العادي، وليس بالخشب النادر. وكان باستطاعتي إظهار جهله من خلال ذلك. إلا أنني لم أقدم أي اعتراض حول الطريقة التي كان يُصَنِّف بها الخشب، تابعت مراقبتي له، ثم شرعت بسؤاله لماذا لم تكن بعض القطع جيدة، متظاهراً أنني أريد معرفة رغبة شركته دون أن أخبره بخطأ معلوماته.

ومن خلال سؤالي بطريقة ودية وروح تعاونية وإظهار أنهم على حق في رفض الألواح الرديئة، بدأ الجفاف غضب ينقشعان عن ذهنه. حتى أنه بدأ في التفكير أن

بعض الألواح التي يرفضها هي في المستوى المطلوب، وأنها تفي بالغرض.

تغير أسلوبه تدريجياً، حتى أنه اعترف أن لا خبرة له بخشب الشربين الأبيض، وبدأ يسألني عن كل قطعة كان يتم تفريغها من السيارة، وكنت أشرح لِمَ يجب تصنيفها ضمن الدرجة المحددة، وكنت ألح عليه برفضها إن لم تكن تعجبه. وأخيرا، شعر بالذنب لأنه كان يجهل طريقة تصنيف الخشب، وتأكد أن الخطأ يكمن في عدم تحديد قاعدة جيدة للتصنيف. وكانت النتيجة الحتمية لذلك، قبولهم كامل الشحنة واستلامي شيكاً بثمنها».

* * *

ليكن تَغْييرك إيجابيا*

يقول د. هربرت:

أعرف حالة بطلها رجل محترف - ولنسمّه بيل - صار مَوَسْوِساً في خفض أرقام عَدْوِهِ لدرجة أنه أصبح يقضي ساعتين أو أكثر من التمرين في نهاية كل نهار. وكان بيل متزوِّجاً وأبا لثلاثة أولاد. وقد وجد أنه لا يملك وقتاً كافياً يقضيه مع عائلته - على الأقل إذا كان يأمل في متابعة برنامج تدريبه.

بيد أنه عندما اكتشف سباق الماراثون، شعر أنه قد وجد ضالته، وبعد أن أمضى أسابيع قليلة ينمّي مستوى أساسياً من التكيُّف، رغب فعلاً في إكمال البرنامج.

وقبل أن يعرف تقريبا ماذا كان يحدث، كانت حياته بكاملها قد تغيَّرت. فأعاد تنظيم أولوياته وارتباطاته الزمنية بحيث يستطيع أن ينفِّذ ساعتين أو أكثر من الركض يوميا. وفوق ذلك، كرَّس نهاية الأسبوع بكاملها ليرتحل من المدينة إلى حيث يتسنى له الاشتراك في سباقات الماراثون. وفي الواقع، غدا عَدْوُه حياته وكل شيء آخر، احتلَّ مرتبة ثانية بما في ذلك زواجه وعائلته.

(*) من كتاب «مذاهنتك القصوى» ص٥٤.

في حالة بيل، طلقته زوجته في نهاية الأمر. في البداية أصيب بالذهول ولم يستطع إدراك ما يجري. وعندما فكر في وضعه السابق، تذكر أن زوجته وأولاده اشتكوا منه وطلبوا إليه أن يقضي وقتاً أقل في العدو وأكثر معهم. ومع ذلك، افترض بطريقة ما، أنهم لم يكونوا منزعجين كما كان يبدو عليهم أحيانا. وإلى ذلك، كان التغيير الذي يراه يطرأ على جسده وحياته مثيرا لدرجة أنه لم يكن يستطيع إيقاف ما كان حقاً يعتبر سلوكاً هداماً.

لم يكن بيل متديناً لكنه كان يؤكد على أهمية بعض القيم العائلية. وعندما راح يفكر في زواجه المحطم، اعترف بأنه لو كان عليه أن يعيد حياته لكان حاول أن يعزز حياته العائلية المستقرة والسعيدة أكثر من تطلعاته الرياضية في منتصف عمره.

* * *

مراجعة النفس.. طريق النجاح*

كان (هـ. ب. هاول) مالياً كبيراً، ورئيساً لمجلس إدارة المصرف التجاري الوطني، ومديراً لعدة شركات كبرى، لم يتلق هذا الرجل قدراً يذكر من الثقافة، وإنما بدأ حياته العملية كاتباً بسيطاً في متجر ريفي، وحين سألته أن يقص نجاحه في الحياة، قال: «إنني أحتفظ، منذ أمد بعيد، بمفكرة صغيرة في جيبي أدوّن فيها المقابلات التي يتعين عليّ إنجازها في يومي، وتعلم أسرتي أنني أخصص مساء يوم السبت من كل أسبوع لمراجعة نفسي فيما كسبت واكتسبت طوال الأسبوع، فما أن أتناول عشائي حتى أخلو لمفكرتي الصغيرة، وأستعيد كل مقابلة تمت، وكل نقاش دار، وكل عمل أنجز خلال الأسبوع، ثم أسأل نفسي: «أي الأخطاء ارتكبتها هذا الأسبوع؟ وأي الأعمال صحبني فيها التوفيق؟ وكيف كنت أستطيع أن أستزيد من التوفيق؟ وأية دروس أعيها من تجارب هذا الأسبوع؟» وكثيرا ما أخرج من هذه المراجعة مغتماً، وقد أذهلني عدد ما ارتكبت من أخطاء! ولكن الشيء الذي كنت ألحظه دوماً هو أن أخطائي تقل تدريجياً أسبوعاً بعد أسبوع. وما زلت ملتزماً هذه الخطة في مراجعة النفس منذ سنين طويلة، وأحسب أنها قد قيضت لي من النجاح أكثر مما قيض لي أي شيء آخر!».

(*) من كتاب «دع القلق وابدأ الحياة».

انسجم مع الآخرين*

«كان السيد «هنري دوفرنوي» صاحب أفخم المخابز في نيويورك يسعى لبيع الخبز إلى أحد الفنادق. فكان يقوم بزيارة للمدير تستغرق أربع ساعات في كل أسبوع. كما كان يذهب إلى الشؤون الاجتماعية التي كان يذهب المدير إليها. حتى أنه نزل في إحدى غرف الفندق كي يحقق غايته. لكنه فشل.

ويقول السيد دوفرنوي: «لكن بعد دراسة العلاقة الإنسانية قررت تغيير أسلوبي. فقررت أن أكتشف ما الذي يثير اهتمام وحماس هذا الرجل. علمت أنه ينتمي إلى جمعية لأصحاب الفنادق، واسمها «هيئة المستقبلين الدوليين» ولم يكن ينتمي إلى هذه الجمعية، بل أصبح رئيسا لها بسبب حماسه الشديد. فكان مستعداً دائماً لعبور الجبال وقطع الصحاري لحضور المؤتمرات حيثما عقدت.

وهكذا عندما التقيته في اليوم التالي، بدأت أحدثه عن هيئة المستقبلين وكم كان لحديثي بالغ الأثر في نفسه! فقد حدثني لمدة نصف ساعة عن تلك الهيئة، وكانت نبرته مليئة

(*) من كتاب «كيف تكسب الأصدقاء» ص٩٠-٩١
من كتاب «كن إيجابيا تفاعل مع الحياة».

بالحماس. وكنت أرى بوضوح أن الهيئة هذه كانت مصدر سروره وبهجته، وقبل أن أغادر مكتبه، جعلني عضواً في هيئته.

في ذلك الوقت، لم أتفوه بكلمة عن الخبز. لكن بعد أيام قليلة، اتصل بي طاهي الفندق، وطلب مني المجيء بعينات من الخبز مع أسعارها.

تصور هذا الرجل، منذ أربع سنوات وأنا أطرق باسماً مكتبه محاولاً التعامل معه، ولم أكن لأستطيع ذلك لولا اكتشافي الأشياء التي يهتم بها.

■ ■ ■

قصة أخرى:

أذكر أنني في إحدى المرات، كنت مقدما على مناقشة موضوع تجاري مع أحد الأشخاص، ويجب أن أنجح في إقناعه بإعفائي عن بعض الإلتزامات معه، ولذلك قررت أن أبني حالة إنسجامية معه. أعرف اهتمامه بالزراعة حيث يقضي عطلة نهاية الأسبوع في مزرعة يملكها. . رفعت سماعة الهاتف، عاتبته على انقطاعه ثلاثة أيام، وقبل أن يرد، أبديت له اعتذاري، وأن مزرعته الجميلة بحاجة إليه، حدثته عن الزراعة. . المواسم. . المنتجات، وأبديت له

أيضا إعجابي بموهبته في الزراعة.. تحدث معي بنشوة وانشراح، ووجه لي دعوة لزيارة مزرعته.. عندما شعرت أنه في قمة النشوة والانسجام، طلبت منه إعفائي عن بعض الإلتزامات المالية التي ترهقني ووافق نتيجة نجاحي في خلق هذه الانسجامية.

* * *

«روكفلر».. حياة عجيبة!*

يروي ديل كارنجي حياة روكفلر العجيبة:

جمع جون روكفلر (الأب) أول مليون دولار من ثروته وهو في الثالثة والثلاثين من عمره، وفي الثالثة والأربعين كان ينشىء أضخم شركة احتكار عرفها العالم وهي «شركة ستاندارد أويل» فماذا صنع في سن الثالثة والخمسين؟ لقد أسلم زمامه للقلق الذي حطم صحته، حتى لقد «كان يبدو كالدمية» - على حد قول «جون وينكلر» أحد كتّاب سيرته.

لقد أصيب في هذه السن بسوء الهضم، وتساقط شعر رأسه، وتقلصت أهدابه، ولم يبق من حاجبيه إلا خط شاحب رفيع.

قال وينكلر: وقد بلغت حالته الصحية حداً بالغاً من الخطورة حتى «إن الأطباء نصحوه بأن يعيش على اللبن ولا شيء سواه». وقد عزا الأطباء صلعه إلى اضطراب عصبي. وكان منظره في الصلع غاية في القبح، حتى إنه كان يرتدي «طاقية» على الدوام، ثم عمد فيما بعد إلى وضع شعر أشهب مستعار كان يجدده بين حين وآخر لقاء ٥٠٠ دولار!

وكان روكفلر في شبابه متين البنيان، منتصب القامة

(*) من كتاب «تجاربهم مع السعادة» ج٣، فقرة ١٠٢٢، ص٥٣٦.

عريض المنكبين، قوي البنية، ولكنه ما إن بلغ الثالثة والخمسين - السن التي تكتمل فيها القوة والصحة - حتى انحنت قامته وناءت رجلاه بحمله!

كان روكفلر، في تلك السن، أغنى رجل في العالم، وبرغم ذلك فقد كان يعيش على طعام لا يقيم أود طفل! كان دخله يبلغ مليون دولار في الأسبوع، ومع هذا فإن ما ينفقه على غذائه لم يكن يزيد على دولارين في الأسبوع، فقد كان يعيش - كما أسلفنا - على اللبن وقطع البسكويت!

واستحال روكفلر إلى هيكل عظمي مكسو بالجلد الأصفر الباهت، ولم ينقذه من الموت في تلك السن إلا الله ومن ثم الرعاية الطبية التي بذل للأطباء في سبيلها الأموال الطائلة، فما الذي وصل بروكفلر إلى تلك الحال؟ القلق!! والصدمات!! والضغط المتواصل على أعصابه، والتوتر المستمر!

كان روكفلر يعبد المال.. ولم يكن شيء يلهب حماسته، ويبث فيه القوة، ويدخل على قلبه السعادة - حتى وهو في مطلع شبابه! - أكثر من سماعه بنجاح صفقة عقدها! كان إذ ذاك يلقي بقبعته على الأرض، ويروح يرقص من فرط السرور، أما إذا سمع بنبأ خسارة حاقت به فإنه يمرض في التو واللحظة.

حدث ذات مرة أن شحن ما قيمته أربعون ألف دولار من الغلال عن طريق «البحيرات العظمى» دون أن يؤمن

عليها، في حين أن التأمين عليها لم يكن ليكلفه أكثر من ١٥٠ دولارا، وفي الليلة التي أبحرت فيها السفينة التي تحمل الغلال، هبت عاصفة عاتية على بحيرة «إيري» إحدى البحيرات العظمى - فتولى روكفلر القلق خشية أن يصيب الحمولة مكروه. وحين ذهب شريكه «جورج جاردنر» إلى المكتب في الصباح التالي، وجده يذرع أرض المكتب جيئة وذهابا من فرط القلق! واستقبله روكفلر صائحا: بربك أسرع واستعلم هل يمكننا أن نؤمن على الحمولة الآن أم أن الوقت قد فات!» واندفع جاردنر إلى شركة التأمين، ودفع المبلغ، فلما عاد روكفلر يحمل النبأ المطمئن، وجده أسوأ حالا مما تركه.. ذلك أنه تسلم برقية تنبئه بأن الحمولة وصلت إلى وجهتها سالمة، فحز في نفسه أنه بدد ١٥٠ دولارا - قيمة التأمين - هباء!!

ولقد مرض روكفلر في ذلك اليوم، وقصد تواً إلى بيته حيث لزم فراشه!.. وكان روكفلر يربح في ذلك الوقت نصف مليون دولار في السنة!

ولم يكن روكفلر يجد وقتاً للهو أو للترفيه. حدث أن ابتاع شريكه جورج جاردنر «يختاً» ثمنه ٢٠٠٠ دولار - بالاشتراك مع ثلاثة من الأصدقاء ليتنزَّهوا عليه في أوقات الفراغ - وحين علم روكفلر بهذا النبأ كاد يصعق - ولقيه جاردنر بعد ظهر يوم السبت - وهو وقت عطلة! - مكباً على

العمل في المكتب، فتوسل إليه قائلاً: «بربك يا جون دعك من العمل الآن، وهيا معي إلى نزهة بحرية على ظهر اليخت، إن هذه النزهة ستفيد صحتك»، فتجهم وجه روكفلر وقال: «اسمع يا جاردنر.. إنك أعظم مسرف متلاف عرفته في حياتي... إن مركزك المالي يتزعزع، وكذلك مركزي. فإذا أنت دأبت على هذا الحال فسينتهي الأمر إلى انهيار شركتنا، إنني لن أذهب معك إلى نزهة، ولا أريد أن أرى هذا «اليخت» الذي ابتعته» وانصرف إلى عمله حتى ساعة متأخرة من الليل!

ولم يعرف جون روكفلر، طوال حياته المرح ولا الدعابة. وقد أثر عنه أنه قال يوماً: «لم أكن أتوسد فراشي ليلة قبل أن أذكر نفسي بأن هذا النجاح الذي نلته قد يكون مؤقتاً!».

وكان موظفو روكفلر ومساعدوه يعيشون في خوف منه مقيم، ومن الشائعات العجيبة أنه كان بدوره يخافهم! كان يخاف أن يكشفوا في أحاديثهم - خارج العمل - أسرار العمل فيستفيد منها منافسوه!..

وعندما بلغ روكفلر أوج مجده، وصار الذهب يتدفق عليه كما تتدفق الحمم الوهاجة على جوانب بركان «فيزوف»، إذا بعالمه الذي بناه لنفسه ينهار فجأة! صُنِّفت الكتب، ودُبِّجت المقالات في الصحف، تفيض بالسخط

والنقمة على «البارون» المحتال صاحب «شركة ستاندارد أويل» الذي لا يتورع عن سحق من تحدثه نفسه بمنافسته!

لقد مقته عمال حقول البترول في بنسلفانيا أكثر مما مقتوا إنساناً آخر في الوجود، وود كثير منهم لو استطاعوا أن يلفوا حول عنقه حبلاً غليظاً يشدونه إلى فرع شجرة ويتركون جسمه مدلى في الهواء عبرة لمن يعتبر!

وتدفقت على روكفلر خطابات السباب والتهديد، حتى إنه استأجر حراسا أشداء وَكَّل إليهم المحافظة على حياته. وحاول أن يتجاهل تيار السخط المنصب عليه، ولكن عبثا، فإنه لم يقوَ على احتمال القلق والمقت معا، وأخذت صحته تنهار، وداخلته الدهشة والحيرة من أمر المرض - ذلك العدو الجديد الذي أتاه من داخل نفسه! - وقد حاول في بداية الأمر أن يخفي أمر المرض الذي كانت تتعاقب نوباته، وحاول أن يقصي عن ذهنه التفكير في أنه رجل مريض، ولكن الأرق، وسوء الهضم، وتساقط الشعر وما يصاحب القلق الدفين من أعراض جسيمة، تحالفت ضده فلم يستطع إنكارها.

وخَيَّره الأطباء بين اعتزال العمل أو الموت، فاختار اعتزال العمل، ولكن.. بعد أن حطمته المطامع، والمخاوف، والقلق، وحين قابلته في ذلك الوقت «إيدا تاربل» أشهر كاتبات التراجم والسير الأمريكيات، صدمت لمرآه، وكتبت تقول: «كان يبدو عليه وكأنه بلغ أرذل

العمر». ولم يكن روكفلر عجوزاً إلى هذا الحد، ولكنه كان مهدماً محطماً حتى إن «أيدا تاريل» امتلأت شفقة عليه، وكان في ذلك الانتقاص ما فيه. فقد كانت «ايدا» في ذلك الوقت، عاكفة على إتمام كتابها الذي تصب فيه جام نقمتها على شركة ستاندارد أويل!

وحين أخذ الأطباء على عاتقهم رعاية حياة روكفلر أوصوه باتباع ثلاث قواعد.. فاتبعها روكفلر إلى آخر حياته. وإليك هذه القواعد الثلاث:

١ - تجنب القلق مهما تكن الظروف.

٢ - استرخ وتنزه ما أمكنك في الهواء الطلق.

٣ - قلل من غذائك، انهض عن المائدة وأنت تشعر بالجوع.

وأطاع روكفلر تلك القواعد الثلاث، فاعتزل العمل وتعلم لعب «الجولف» وهوى الزراعة وأخذ يمضي الوقت في التودد إلى جيرانه وراح يتسلى بلعب الورق وإنشاد الأغاني. ولكنه فضلاً عن هذا كله فعل شيئاً آخر.. فقد أخذ يفكر في غيره من الناس، وكف لأول مرة عن التفكير في كيفية الحصول على المال وجعل يتساءل ترى كيف يستطيع هذا المال الذي جمعته أن يهيىء السعادة للإنسانية.

* * *

مواقف قصيرة... مؤثرة

كن ذاتك

شخص آخر عاش طوال عمره متواضعا، وكان يضطرب بشدة عندما يرتدي بدلة فاخرة، أو عندما ينضم إلى النادي الرياضي المحلي، أو عندما يقصُّ شعر رأسه عند الحلاق على أحدث طراز، أو عندما يلبس خاتما، أو يستخدم مثبتا للشعر، أو مزيلًا للرائحة. وكان ينظر إلى هذه الأفعال على أنها مناقضة للطريقة التي اعتادها، وللمنظر الذي تعود عليه. وأدى هذا الصراع إلى اضطرابه وتوتره الشديدين عندما كان يحاول كسر القالب الذي اعتاد عليه.

■ ■ ■

كن واثقاً

يروي أحدهم تجربته ونجاحه..

كنت صغيراً، لم أتجاوز الثالثة عشرة من عمري، لا أستطيع أن أنطق حرف الكاف سليماً كما ينطقه الآخرون. كنت أنطقه «تاء»، كان زملائي الصغار يسخرون مني، ولكني لم أشعر يوماً واحداً بأنني أنطقه بشكل مخالف، كنت على ثقة بأنني أنطقه كما ينطقونه، بل كنت أستغرب من ضحكاتهم، وأرى أن الخلل في سمعهم!! كنت زعيماً

لهم، أجمعهم، نرسم الخطط للهجوم على الصبية في الشارع الآخر. كنت ألقي عليهم الأوامر بصوت عال. لم ينتابني الشعور بالنقص في يوم من الأيام. وتمضي السنون، وأكون أحد المتحدثين المشهود لهم بالكفاءة والبلاغة وأصبحت أنطق حرف الكاف «كافاً» لا «تاء».

■ ■ ■

أنت كما تفكر

يقول أحد الزملاء، بأنه عاد إلى منزله مرهقاً، بعد يوم عمل طويل وشاق، وبعد أن تناول غداءه، أبلغ والدته (لم يكن متزوجا)، بأنه يريد أن ينام وطلب منها عدم إيقاظه مهما كانت الأسباب، وقبل أن يستدير إلى غرفته، مدت إليه والدته بورقة صغيرة، وأبلغته بأنها من أحد زملائه. قرأها. كانت تحمل اسم أحد زملائه الذي قدم للزيارة اليوم ويسكن في أحد الفنادق، يطلب منه الإتصال به، لأنه في انتظاره، عندما قرأ الاسم، تلألأت عيناه بالفرح وانطلقت أسارير وجهه. تذكر أيام الدراسة والغربة والهم المشترك والغرفة المشتركة. قبَّل رأس والدته، ارتدى ملابسه وغادر البيت إلى الفندق ولم يعد إلا مع ساعات الفجر الأولى!

قوة التأثير الذهني

يقول العالم النفساني الانجليزي ج.أ.هادفيلد: أَجْرَيتُ على ثلاثة رجال تجربة لاختبار تأثير الإتجاه الذهني في قوامهم، التي كنت أقيسها بواسطة «ديناموميتر»، جعلتهم يقبضون عليه بكلتا يديهم وبجماع قوتهم. وقد قسّم هادفيلد التجربة إلى ثلاث مراحل، ففي المرحلة الأولى اختبر قوة الرجال الثلاثة وهم في اكتمال وعيهم، فكان معدل قوتهم ١٠١ رطلا ثم نوّمهم تنويما مغناطيسيا وأوحى بأنهم غاية في الضعف والوهن، فكان معدل قوتهم ٢٩ رطلا - أي أقل من ثلث قوتهم العادية! وكان أحد هؤلاء الثلاثة رياضيا معروفا، فلما قيل له وهو تحت تأثير التنويم المغناطيسي أنه ضعيف، عقب على ذلك بقوله: إنه شعر كأن ذراعه نحيلة واهنة كذراع الطفل الوليد!

وفي المرحلة الثالثة أوحى إليهم، وهم تحت تأثير التنويم المغناطيسي أنهم غاية في القوة فأربى معدل قوتهم على ١٤٢ رطلا! أي أنهم عندما امتلأت أذهانهم بفكرة القوة، ازدادت قوتهم فعلًا بنسبة خمسمائة في المائة تقريبا! هذا هو التأثير العجيب للإتجاه الذهني.

* * *

احذر توافه الأمور

[وإليك قصة من أطرف القصص التي رواها الدكتور «هاري ايرسون فوزدريك». قصة معركة كسبتها تارة وخسرتها طورا ماردة من مَرَدَة الغابة. كتب ايمرسون يقول:

«على سفل جبل «لونجزبيك» في «كولورادو»، تجثم أطلال شجرة ضخمة، يقول رجال الطبيعة أنها نبتت منذ أربعمائة عام خلت وأنها كانت شجيرة عندما وضع «خريستوفر كولمبس» قدميه ببلدة «سان سلفادور» ولقد أصيبت هذه الشجرة الماردة في خلال حياتها الطويلة بالصواعق أربع عشرة مرة، ومرت بها العواصف العاتية أربعمائة عام متوالية، ولكن الشجرة الماردة صمدت في مكانها. ثم حدث أخيرا أن زحفت جيوش الهوام والحشرات على هذه الشجرة الضخمة، فما زالت بها، تنخرها وتقرضها، حتى سوَّتها بسطح الأرض، وجعلتها أثرا بعد عين! لقد امحت ماردة الغابة التي لم تؤثر فيها الصواعق، ولم تنل منها الأنواء، امحت من الوجود، بفعل هوام من الضآلة بحيث يستطيع الإنسان أن يسحق إحداها بين سبابته وابهامه!»].

* * *

وخير جليس في الزمان كتاب

[وللكتب ميزة تقريب الناس بعضهم إلى بعض. فقد روى لي صديق أنه كان مرة مستغرقاً في مطالعة كتاب جيمس ايجي «حادثة وفاة في الأسرة»، وذلك في قاعة الطعام في القطار الحديدي. وكان مستغرقا في القراءة إلى حد لم يرفع عينيه عن الكتاب حتى وهو يتناول طعامه بلا أي لذة، لاهياً عن كل ما من حوله.. فلما بلغ منتصف الرواية شعر بالدموع تسيل على خديه، فمسحها وهو يرجو ألا يكون أحد قد لحظ ذلك. وعندها بادره أحد الغرباء من الجالسين قبالته قائلا بهدوء:

- لقد حدث لي الشيء نفسه عندما قرأت هذا الكتاب!

ومضى صديقي قائلًا:

- وأحسست إذ ذاك بأنني أعرف هذا الرجل الغريب منذ زمن بعيد. وقد قضينا سهرة ممتعة، وأصبحنا صديقين حميمين مذ ذاك].

المراجع

* دورثي كارنجي، **إدفعي زوجك إلى النجاح**، ترجمة عبدالمنعم الزيادي. مكتبة الخانجي، القاهرة، ط٣، ١٩٩٥.
* ديل كارنجي، **دع القلق وابدأ الحياة**، ترجمة عبدالمنعم الزيادي. مكتبة الخانجي، القاهرة، ١٩٩٤.
* ديل كارنجي، **كيف تكسب الأصدقاء**.
* عبدالله الجعيثن، **تجاربهم مع السعادة**، ج١، ٢، الرياض ١٩٩٣.
* مصطفى بن عبدالجواد البطحيش، **كيف تصبح غنياً وسعيداً في الإسلام**، دار المعرفة ط٢ دمشق، ١٩٩٦.
* ستيفن كوفي، **العادات السبع للقادة الإداريين**، ترجمة هشام عبدالله، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت ١٩٩٦.
* سمير شيخاني، **علم النفس في حياتنا اليومية**، دار الآفاق الجديدة، بيروت ١٩٨٦.
* عمر يوسف، **دع القلق واستمتع بالحياة**، المركز العربي للنشر والتوزيع، الاسكندرية، ١٩٩٥.
* د. محمد التكريتي، **آفاق بلا حدود**، دار المنطلق، الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٤.
* د. هربرت بنسون، **مذاهنتك القصوى**، مؤسسة الأبحاث اللغوية.
* محمد مسعود العجمي، **كن إيجابياً. تفاعل مع الحياة**، الكويت ١٩٩٦.
* د. فهد سعود اليحيا، **لكي تنجز أهدافك**، الرياض، ١٤١٥هـ.